理财=炒股买基金？银行理财产品？
买保险？投资房产？……
理财，最关键第一步：最想用钱做什么？

12个步骤、一页纸
精明安排资金，直达最终目标

99%的人一看就会的理财书

[美]卡尔·理查兹（Carl Richards）著
梁卿 译

THE ONE-PAGE FINANCIAL PLAN

A SIMPLE WAY TO BE SMART ABOUT YOUR MONEY



中信出版集团·CHINACITICPRESS

VISIT…

LANZAROTE Caliente.com

理财=炒股买基金？银行理财产品？
买保险？投资房产？……
理财，最关键第一步：最想用钱做什么？

12个步骤、一页纸
精明安排资金，直达最终目标

99%的人一看就会的理财书

[美]卡尔·理查兹（Carl Richards）著
梁卿 译

THE ONE-PAGE FINANCIAL PLAN

A SIMPLE WAY TO BE SMART ABOUT YOUR MONEY



中信出版集团 · CHINACITICPRESS

前言

不久前，我和丹·希思（Dan　Heath）互通电子邮件。他是一位作家——而且是一位成功的作家，他和弟弟奇普·希思（Chip　Heath）一道，已经写了好几本登上《纽约时报》畅销榜单的书。他问我在忙什么。我告诉他，我在考虑书的问题，并且有了两点想法。然后，几乎是临时动念，我说，十多年来我心里一直有个想法，那就是，将来有一天，我想写一本书，主要讲如何在一页纸上制订理财计划。

“我会买你的书。”他几乎不假思索地回答说。

这个回答让我吃惊，我只告诉他一个书名而已。我觉得好奇，他认为自己会买到一本什么样的书？为什么突然对它发生兴趣？我表示愿闻其详。

“制订‘理财计划’太烦人了，”他回答说，“我得去见律师和理财规划师，定下我后半辈子的生活目标，接着，我要面对为退休做规划的现实。这事不知从何下手，让人发愁（好像一个人到了65岁时，必须攒下780万美元，否则就等着吃狗粮吧），然后，我还得在1000只共同基金当中做出选择，这时候却又看到，还有401（k）计划[1]和那些拉美政府债券基金之类的要考虑，所以，唯一理性的反应就是不要制订理财计划。”

他给出这样的答复，我并不觉得意外；选择太多，让我们无所适从。哪怕只是去一趟果蔬店，我们也会觉得眼花缭乱，茫无头绪。我有个朋友在纽约生活，她的住处附近有一家专卖蛋黄酱的美食店。可是，我们需要多少种蛋黄酱呢？（我的朋友承认，她尝过数不清的口味，味道都不错。）

当然，在火腿生菜番茄三明治上抹什么口味的蛋黄酱，实在是小事一桩。但是倘若遇到更加要紧的事，选择太多就会给人带来深切的挫败感。就拿前不久我送家里的宠物狗齐克去看病的经历来说吧。齐克的肠胃出了问题（我是怎么察觉的，此处不赘述），显然我们得送它去宠物医院检查一下。我很忙，这一点大概跟你一样。齐克病了，我们一家人

正准备出门去度假，要做的事情一大堆，忙忙碌碌中，我还要接送孩子们上下学。

幸好宠物医院离我的办公室只有200码[2]。我把齐克送了过去，告诉宠物医生，我有很多杂事要办。“我过几个小时再来，这样你就有足够的时间给它好好做个检查，你看好不好？”

我回去以后，宠物医生告诉我，他们做了各项检查，给出了全面的诊断。

然后她说：“你有三个选择。”

就在这一刻，一切都乱了套。

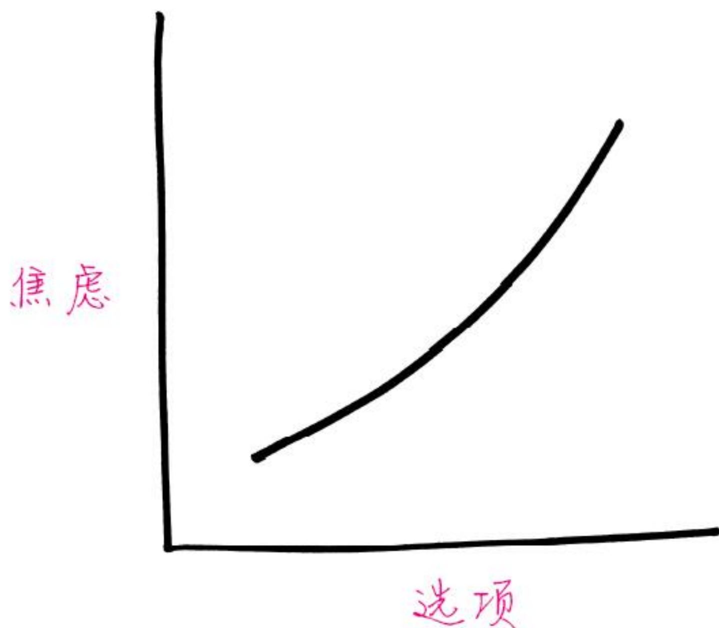
她一说有“三个选择”，我就开始慌乱。实际上，我感觉脑袋好像要炸了。

我尽力让自己平静下来。她向我讲解第一种治疗方案。她讲到一半时，我再也受不了了。我把双手举过头顶，看着她的眼睛说：“打住。你只要告诉我，如果齐克是你的狗，你会怎么做。”

但她接着又向我介绍另外两种方案，我再次打断她。她又提出：还有别的方案。

最后，我不得不伸出一根手指放在唇边，示意她不要再说下去。然后我一字一顿地说：“别，请别这样。我说的是真心话。不要给我选项，我没有资格预估这些选项。请，不，我求求你……只要告诉我该怎么办就行了。”

大多数理财书、杂志和网站都像这位宠物医生：给读者开出一长串单子，列满各种选项，反倒让读者更加茫然不知所措。难怪我的朋友放弃了制订理财计划：他根本不知道该从何入手。



他不是个例。每次我跟朋友们用餐或者告诉别人我从事理财规划时，人们一定会改变话题，说起他们在面对退休或者投资计划时，如何一筹莫展。不止一次，人们向我发出与我对宠物医生一模一样的恳求："告诉我该怎么办。"

这些人都很有头脑，他们的本职工作做得非常出色。许多人是业内的佼佼者——是商业、科学和艺术界的专家，可是谈到理财，他们却被难住了。他们经常因为害怕做出错误的决定而束手无策。

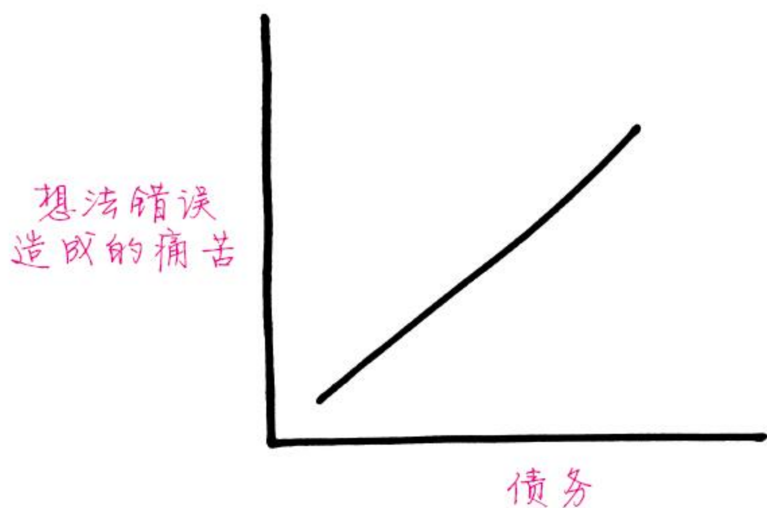
谈到储蓄和退休，我这些事业有成的朋友们一头雾水，我并不感到意外。他们每做一件事，都想把事情做好。他们岂止想听到好的建议，他们想听到的是最好的建议。他们往往有满满一书架的投资理财类书，却抽不出时间来仔细研读——所以，与其把事情"做错"，不如什么也不做。

当然，人们迟迟没有行动，不仅是害怕做错事——其实，迟迟没有行动，就已经做错了事，只是自己不肯承认罢了。很多时候，只是一想到要打开银行对账单，我们就感到压力巨大，于是听任它们堆积起来，同时在心里暗暗希望有什么事情发生，把我们的处境自动改变。当然，

真正需要改变的其实是我们自己的行为——但这事说起来容易，做起来难。

近来有很多故事，讲述人们经历了房地产市场的繁荣和随后发生的危机，经济状况一落千丈——不过我在2010年失去自己的住房，情况却略有不同。

我是一名理财顾问，我靠帮助人们做出明智的理财决策来挣钱谋生。我本该知道，我们买不起价格两倍于我们当初预算的房子。我本该知道，房价可以全额贷款，这事有点儿不对劲。我本该听从自己的预感，它告诉我，这其中有问题。



我是一名理财顾问，可我却始终不曾坐下来，好好算一算这笔账。我只愿意相信房地产代理人的话，虽然做成这笔生意，挣钱的是他。总之，我们那么轻易就相信了他的话，至少刚开始的时候是这样。我们喜欢新买的房子。孩子们上了一所非常好的公立学校，我们交了很棒的朋友。我可以骑自行车去城郊的红石公园（Red Rocks）。房地产市场的走势一度打消了我的所有疑虑。

房价一直在涨，一直在涨……直至某一天，房价突然崩盘，后来的事情大家都知道了。

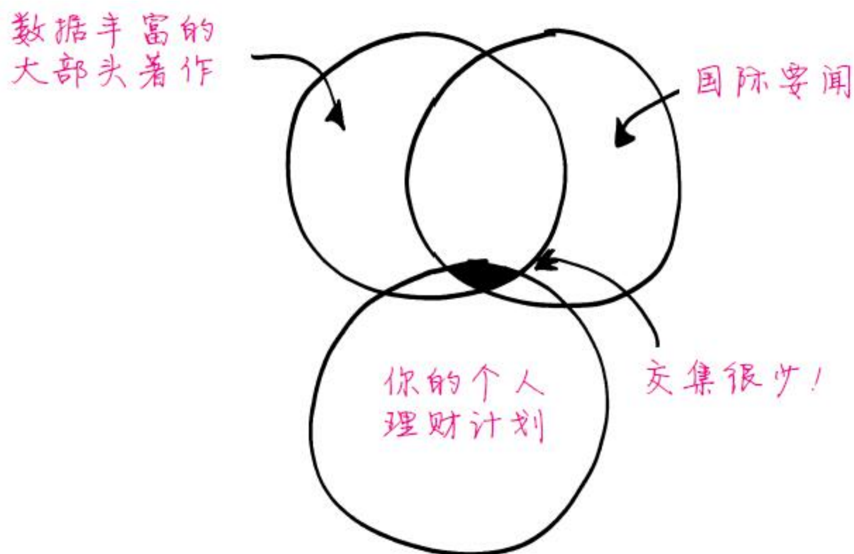
没错，我是一名理财顾问。可是在当时的一片狂潮中，我的收入迅

速增加，房价一路飙升，看不到停止的迹象，我被这一切冲昏了头脑。

有人也许会说，我根本就没动脑子想一想。的确，我被大流裹挟，失去了自我判断。

我亲眼看着自己新买的住房的市值涨了3倍，就用一部分净值开了一家公司；可是，就在这时，房地产市场迅速崩盘，速度之快出乎所有人的意料。短短几个月，我们一家人就不得不面对被迫搬回犹他州的现实，还欠下一笔高于房子市值的债务。我们与银行交涉了近一年，双方一致认为，贱卖是最好的选择。

这段经历给我带来了毁灭性的打击，但我也学到了一个宝贵的教训：最好的理财计划与市场状况无关，与房地产代理人的滔滔说辞无关，与好友向你透露的热门股票无关。



真正与之有关的只有一个问题：什么是对你真正重要的？

过去20年来，我跟数千人谈过这个话题，我协助数百名客户制订了个人理财计划，我与数百位同行切磋过理财规划的最佳观点和方法。我从经验中学到一条，这也是我要在这本书中从头到尾加以说明的：我犯了理性的理财顾问不该犯下的错误——可是，当然，我不只是一名理财顾问，我也是人，人在很多时候是非理性的。

做出非理性的决策以及理财时走错了棋，都算不上失败：作为感情动物，在信息有限的条件下做出关乎未来的决定，难免会走错棋。不要逃避；要承认错误，从错误中吸取教训，还要为以后不再犯类似的错误做好计划。有了这样的心态，我们就可以重整旗鼓，彻底放弃追求完美的想法，而在事情偏离轨道时，尽量加以预评，并适当调整。当然，我们要尽可能预估得准确——但不要固执地想把事情做得无懈可击。

开始行动有多重要？“普通的工薪家庭几乎没有退休储蓄”，这是2013年美国国家退休保障研究所（National Institute on Retirement Security）的一份报告给出的令人惊诧的结论。“所有处于工作年龄段的家庭，其退休账户余额的平均数是3000美元；而接近退休年龄的家庭，其余额为12000美元。在年龄介于55岁到64岁之间、至少有一人工作的工薪家庭中，2/3家庭的退休储蓄不到一年的收入，远远低于他们退休后维持生活水平所需要的储蓄额。”[3]

只要读读这本书，做出一些选择，你就可以比绝大多数邻居的日子过得好一些。

这本书里没有万灵丹式的投资策略。找到最好的投资理财规划就会成功——这个观点甚至催生了一个行业：只要我们擦亮眼睛，只要有熟人给予适当的点拨，我们就能买到下一只热门股票或者对冲基金，介入下一个热门行业。可是，研究已经清楚地表明，这种策略每每让我们希望落空。我们没有那样的眼光，看不出哪家公司是下一家谷歌。

乍看起来，你在这里读到的几条建议，放在一本理财书中似乎有点格格不入。这本书的前三章将促使你思考几个问题；我在协助客户制订理财计划时，常常在谈话中提到这几个问题。有几个问题看起来也许很像自助类图书中列举的那类问题，不过我向你保证，这不是一本写满了空洞的承诺和格言警句的书。这是一本给出答案的书。

关键在这里：你的回答不应该与我或者我的邻居雷同。所以，我们要先从几个问题入手，这几个问题不仅围绕你怎么储蓄和用钱投资，也围绕你为什么储蓄和投资。

我知道你想做什么：跳过这部分内容，直接看我在后面的章节怎么回答“我该把钱投在哪里，投多少”的问题。我打过交道的许多客户走进我的办公室，都带着一副“好吧，小子，给我看看你有什么高招”的态

度；老实说，我很想给你写这样一本书。我完全可以写一本书，教你怎么挑选最好的股票，讲一讲“一只股票改变人生”的故事；我完全可以在各种节目上口若悬河，滔滔不绝。但那样的话，我不是在帮你。那样的话，我无非是马戏团多了的一名杂耍艺人罢了。这不符合我写这本书的初衷。我写这本书的目的是想帮助我的朋友、我的妈妈、与我共进午餐的伙伴。

我真的该把理财规划浓缩在一页纸上吗？

前不久，我和妻子考虑做出几项非常重要的理财决定。我们已经花了不少时间和精力处理琐碎的事务——开了储蓄账户，买了保险，设计了投资流程。可是到了必须做决定的时候，却每每因为细节问题而陷入停顿。最后，无可奈何之余，我自言自语道：“我何不把它们写在一张纸上？真正要紧的到底是什么？”

我看到桌上有一支记号笔，打印机里插着硬纸。我就把纸笔取过来，写下了对我们真正重要的三四件事情。

首先要回答的问题是：“为什么？——金钱为什么对我们很重要？”这是对我们的价值观的申明，它提醒我们：我为什么要努力工作和攒钱。

另外三件事是我们为了达到主要的理财目标必须去做的具体事项：

1.我们想确保每年为退休账户存入足够的资金。

2.我们想每年把一定的金额存入每个孩子的教育基金。

3.储蓄后剩余的钱，要存入另一个账户，用于将来买房。

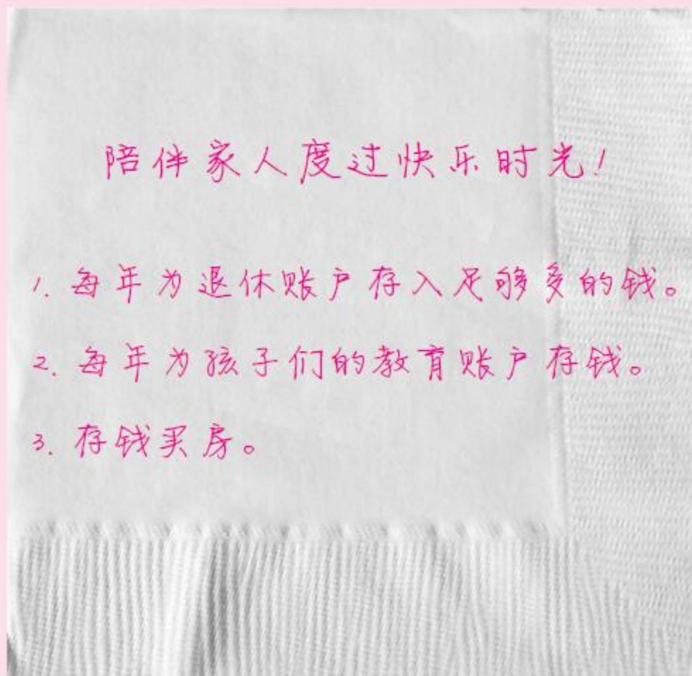
就是这些。

我们把这张纸收了起来。

过了大概一个月，我们在面对又一个重大决定时，又在谈论类似的话题。我说：“等一下，我想我们已经商量好了。”我就去翻找，找出了这份一页纸计划。毕竟，为了做出这些决定，我们已经费了不少心力，何苦要从头再来呢？

关于一页纸计划，有几个要点你要牢记在心。

没有两份理财计划是一模一样的，你的理财计划可能与我和妻子制订的计划大不相同。这就是关键所在。



一页纸计划最有趣的部分也许是没有写在纸上的内容。你计划每年投资多少钱，买多少钱的人寿保险，这些细节没有在这张纸上反映。别担心，这些问题我在书中都会谈到，我还会分享一些策略，把做出这些决定的复杂问题化繁为简。一页纸计划只需要反映对你来说最为重要的三四件事情即可：你要做的几件事，以及你做这些事的理由。

我建议使用记号笔是有原因的：计划不可能那么精确。用粗笔迹和硬纸片，可以迫使你只做个大概的说明，不用过多操心具体细节。用记号笔写字，一张纸写不了几个字：这个限制条件可以帮助你把心思集中在真正重要的问题上。

你的目的并不是为自己的后半生制订一份一页纸计划。制订理财计

划是个长期过程。我和妻子时不时把我们的计划翻出来看一看——每逢我们要做出重大决定，它都会指引我们——但是我十分肯定地知道，这份计划我们以后会经常做出调整。

每次调整目标，我们就换一支笔，换一张纸。

不妨把你的一页纸计划看作一张快照，而不是指导手册。凡是安装过儿童玩具的人都知道，多数玩具都配有50页纸的说明书。毋庸置疑，如果你想把城堡的吊桥顺利放下，或者让火箭发射成功，厚达50页纸的说明书无比重要——也许不可或缺，但最重要的或许却是包装盒正面的图案。那个图案告诉你，你安装得对不对。

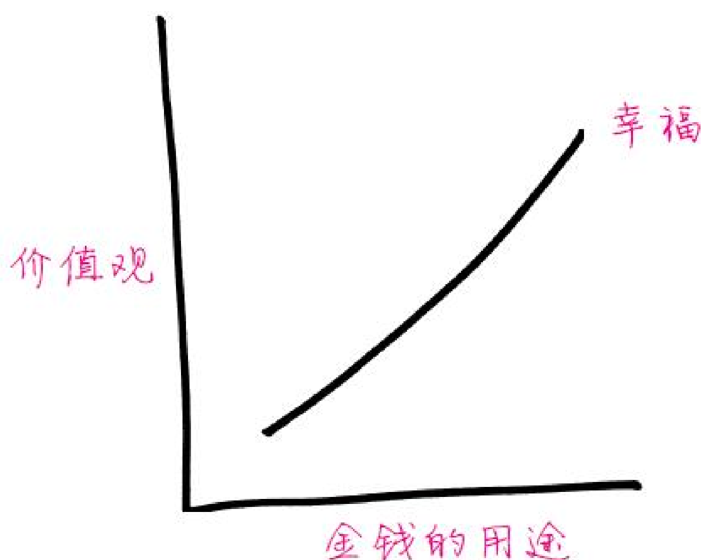
同样，参加401（k）计划和偿还消费债务是同等重要的选择——在这本书中，我会手把手地教你做出这些决定——但是，首先请你记住自己为什么要做出这些选择。一页纸计划可以告诉你，你是正走在通往目的地的路上，还是必须做出调整。

记住，《99%的人一看就会的理财书》探讨的不是怎么把事情做“对”。它探讨的是，你要明白，一个人做事，多多少少总会有失策之处。你有可能丢掉原以为端得很稳的饭碗，有可能判断失误、蒙受了风险却没有赚到钱，有可能做了养育一个孩子的预算、不料却生了双胞胎。换句话说：生活充满了未知数。我发现，制订理财计划时，最好把不确定性作为一个已知条件——这样你才能尽快没有痛苦地做出调整，你也不至于失望加剧并蒙受灾难。

这本书讲的是，你要清清楚楚地知道自己想要什么，不要为邻居的新车动心，不要被最新款智能手机的花哨广告左右——此类“美国梦”的许诺也许与你认为最重要的东西毫无关系。我也曾经被“美国梦”的许诺迷惑，所以我知道它的诱惑有多大，你忍不住想用自己真正看重的东西，去换取别人眼中你应该拥有的东西。可是，当新车的油漆开始脱落，新手机变旧，被丢进装满其他废弃物品的壁橱时，你不禁感到疑惑，你是不是用辛苦挣来的钱买了错误的东西。

不过，我建议你做的这些基础性事务，都不用费多少功夫。实际上，它很像你们夫妻间或者你与信得过的朋友聊天一小时。过了这个环节，我就会改变话题，为你提供简单的策略，处理每年为退休做储蓄、调整401（k）计划等问题。我不认为理财计划应该一劳永逸；不过我知

道你很忙——所以，我只提出几个基本的练习和几条建议，以帮助你把理财计划制订得尽可能简明扼要。



我写这本书的初衷是揭开幕后之谜：告诉你真正的理财计划怎么发挥作用，让你体验一下与真正的理财顾问打交道的感觉。不管你是聘请了理财顾问，还是自己理财，这本书都可以帮助你了解制订个性化理财计划的基本步骤，并在计划中融入你独有的价值观和目标。

我从事理财20多年，身为非理性的人活了40多年，进入正题之前，我想分享自己学到的几条经验之谈，希望你在读这本书的时候，把它们记在心里。

第一条是，问题没有看起来那么严重。我在情绪跌落到低谷时——觉得我的决定不仅让一家人的住房和生计蒙受风险，还可能使家庭幸福毁于一旦——我果断打住这样的想法，深吸一口气，认识到虽然许多事情似乎失去了控制，但我仍然有能力做一些改变，把自己拉回正轨。现在我租房住，不再住在自己的房子里，生活开销也比经济繁荣的鼎盛时期节制多了，但是与此同时，什么对我是真正重要的，这个问题的答案在我心中无比清晰：与家人在一起，尽我所能给他们提供良好的机会。

我学到的另一条教训是，我们的困境是相同的。每个人、每个家庭

的具体情况可能不同，但我们在做出关乎金钱的决定时，大多受到欲望的驱动，这个欲望就是：我们想要幸福、安全和稳定。当然，我对幸福、安全和稳定的理解可能与我的朋友全然不同，她没有孩子，只想有时间四处旅行，追求她的创作目标。那么，我的理财计划何必跟她一样呢？

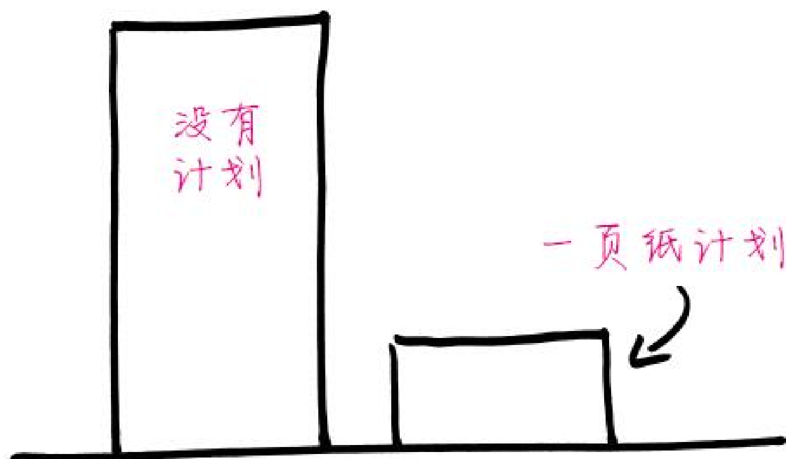
每当我面临新的理财决定，我总会提醒自己别忘了上述几点。我与客户和朋友们分享过上述观点，许多次我亲眼看到，他们渐渐认识到，自己原本认为不可能的事情其实是可以做到的——在工作之余建立家庭，多一点儿时间陪伴年幼的孩子，甚至偿还巨额债务。

由此引出了动手制订计划的最后一个理由：

制订理财计划是个极好的办法，它可以让你得到一件人人都希望多多益善的东西：时间。

我们的目的不是制订一份100页纸的计划书，每天好几个小时为它心神不宁。实际上恰恰相反：只要我们有了一份一页纸计划，用它来指引储蓄和投资决定，就可以把相关的琐碎事务抛在脑后，可能的话，使用自动理财服务。这样，我们就不会每次市场稍有波动，便受到诱惑，偏离原来的计划。

我有个朋友，他再也不用每周一次为财务报告费神了。他坐下来算了算理财计划让他节省了多少时间。结果令他惊讶，每周节省了4到6个小时！他不再时刻操心自己的投资，这样一来，他不仅省了不少时间，还惊喜地发现，他的投资收益明显增加了。你也许觉得自己没空制订理财计划，我来告诉你：只要抽出很少的时间，制订一份一页纸计划，让它指导你的理财决定，这次小小的投入即可为你每年节省几百个小时。



很多人认为，理财规划很枯燥，无非是一堆数字算来算去——也许是这样。但是我相信，它也可以成为令人振奋的、揭开许多谜题的过程：你会认识到，有形的事物（比如我们赚到的钱）与无形的事物（比如女儿实现人生第一个目标时，我们陪伴在她身边的幸福感觉）存在关联。

理财规划让你诚实地思考自己希望达到的目标，清楚地知道自己目前的状况，然后，对如何缩小两者之间的距离，尽你所能做出预估。

---

[1]401（k）计划：美国的一种由雇员、雇主共同缴费建立起来的基金式养老保险制度。——译者注

[2]码：美制长度单位，1码＝0.9144米。——编者注

[3]http://www.nirsonline.org/index.php?option＝com_content&task＝view&id＝768&Itemid＝48.

第一部分 发现

制订一页纸理财计划，第一步是搞清楚你现在的财务状况，以及你希望达到怎样的状况。当我要和客户梳理清楚这两个问题时，我把这个环节叫作“发现之旅”——我们的谈话分为三个部分。有些人不到一小时就走完了“发现之旅”。另外一些人花费的时间长一些。

好消息是，你用不着做多少功课，无须擅长数学，也无须精通财务。这其实是个相对简单的环节。但简单不一定意味着容易——谈话过程中，我们不得不正视自己害怕面对的金钱问题，而且还会真切地看到自己的行为与目标是否匹配。

请把这个步骤看作基础性工作，它可以帮助你制订适合自身独特需求的理财计划：这意味着你要回答几个根本性问题，你想用钱做什么——（美妙的背景音乐响起）你想度过怎样的人生。

第1章，提出一个重要问题。有人只用15到20分钟就可以给出答案。还有人觉得，自己要多一点儿时间思考，以便给出更有深度的答案。

第2章，你要对理财目标和怎么达成目标做出预估（是的，我说的是“预估”）。

第3章，关于大多数理财书建议你入手的地方：从财务角度，考察你目前的状况。多数人就是在这一步放弃了制订理财计划。为什么？有两个原因：他们不知道怎么评估自己目前的财务状况——他们经常害怕看到真实情况。我会手把手地教你制作“个人资产负债表”——这项任务通常被认为是一件重要的事，主要是因为，许多传统的理财计划要求你提供超乎你所知范围的许多信息——很多信息其实是没用的。我不这样做。我会教你做个练习，很快算出几个基本数字，我们要把重点放在几个能够轻松获取且相关性最强的数字上。也许最重要的是，我会教你用几种策略去处理面对财务状况时情感层面的问题。

第1章 关于金钱最重要的问题

几年前，我在一家大型证券公司上班的时候，曾帮助朋友萨拉和她的丈夫马克制订理财计划。

如同我的许多客户，萨拉和马克头脑精明，事业成功，干劲十足。萨拉是急救团队的管理合伙人——如果你了解急救医疗，就会知道，只要能够当上住院医师，就已经是行业中的佼佼者了。她是业内一颗耀眼的明星，是名副其实的“全优人才”，为了追求成功，她似乎并不介意加班加点地工作。所以，谈到理财策略，她当然不打算接受任何次于最优的东西。

这次谈话的开场白和大多数谈话一样。萨拉和马克希望我可以分享一些最好的建议和诀窍。他们有个切实的问题——不知道怎么用辛苦挣来的钱进行投资——他们想要一个方案。但他们不想随便选一个方案：他们想要一个正确的方案。

我没有大谈特谈自己的资历如何不凡，我的投资策略多么高明，我对目前的经济形势有何高见等，我的开场白一如既往。

我问了他们一个问题：“钱对你们为什么重要？”

这个问题很简单，可是萨拉和马克却很快发现，简单的问题，不一定能够给出简单的回答。

“为什么”的威力

我提出这个问题，萨拉在椅子上动了动。她脸上的神情跟我向其他人提出这个问题时一模一样，好像在说：“我们为什么要讨论这个问题？你不是应该告诉我们该怎么做吗？”

这个问题何以这么出人意料？因为这个问题似乎更适用于心理治疗，我们不习惯用它来发起关于理财的谈话。我们来找理财顾问，不是要吐露真情，探讨关于人生意义的深刻话题；而是希望对方告诉我们该把钱怎么处置——我们想把这件事赶快做完，然后去做更重要的事情。



过了一会儿，萨拉和马克认识到，除非他们先回答这个问题，否则我不会跟他们讨论接下来的内容。萨拉给出了多数人想摆脱这种局面时给出的回答，是个简单的回答。

“自由。”她说。

萨拉脱口而出的这个回答并不让人吃惊。这是个常见的回答，（谁不希望获得更大的自由度呢？）也是个足够体面的回答。但我知道，我们还要挖得更深。我把她给出的回答写在一张纸上，继续启发她：“自由对你意味着什么？”

这时候，看得出来，她在动脑筋了。最后，她回答说：“灵活性。”我觉得我们还是没有抓到问题的本质，于是我请她解释一下。“很好，那么灵活性为什么重要？”我问，“请你讲一讲。”

停顿了很久，终于，她回答了：

“我想要更多时间。”

我至今清楚地记得那一刻。我觉得萨拉的回答很奇怪，因为她似乎正在一个竞争性极强的行业努力奋斗，她所说的一切没有给我留下她想休息一下的印象，我也不觉得她需要或者渴望在目前的生活方式中找个出口，让自己喘口气。

我把“我想要更多时间”写在一张纸上，但我还是不太明白，为什么时间对萨拉这么重要。我问了她最后一个问题。“很好，假设你达到了目

标，”我说，“假设你有了更多时间，达到这个目标为什么对你很重要？”

沉默片刻，萨拉望着马克，有点情绪激动地说：“我很想生孩子。”她补充说：“我还没有时间考虑这件事。”

马克听了这个回答非常吃惊。他们商量过生孩子的事，但他从来没有意识到，这件事对萨拉这么重要。这种情形也许并不稀奇——多少夫妻同床共枕许多年后，才知晓另一半的惊人之事啊！我们与所爱的人朝夕相处，共度时光，在平凡的生活中不断地发现对方的新奇之处。

不过，在这个过程中，最有趣的是我们对自己的全新了解。实际上，萨拉的情况便是如此——她做出这个回答，似乎连自己都吃了一惊。在我们这次谈话之前，她没有在努力工作多赚钱与她希望用收入换取的事物之间建立联系：有了经济保障，她就可以给目前这种快节奏、高压力的职业生涯稍微踩下刹车，腾出时间生儿育女。

“在我们继续谈下去之前，”我说，“有没有比生儿育女的自由和时间更重要的事情？”

“没有，”她说，“没有更重要的事情。”

我之所以向客户提出这个问题，是为了了解他们的价值观。提出和思考“为什么”的问题——“金钱为什么对我重要？”或者，“我最近为什么这么为钱焦虑？”或者，“我工作这么辛苦到底是为了什么？”——往往能够揭开一个人内心深处的渴望和恐惧，而平日里，他们因为太忙或者害怕面对真相，从来不曾看清自己的内心。这个触及内心的过程也许让人不舒服，但是，你必须认识到，对你来说什么是真正重要的，这是做出与你的价值观相一致的理财决定的第一步。

“很好，”我说，“那么，既然没有更重要的事情，我们就从这个角度来考虑你所有的理财决定，可以吗？”

萨拉点点头。

现在我们可以考虑制订理财计划了。

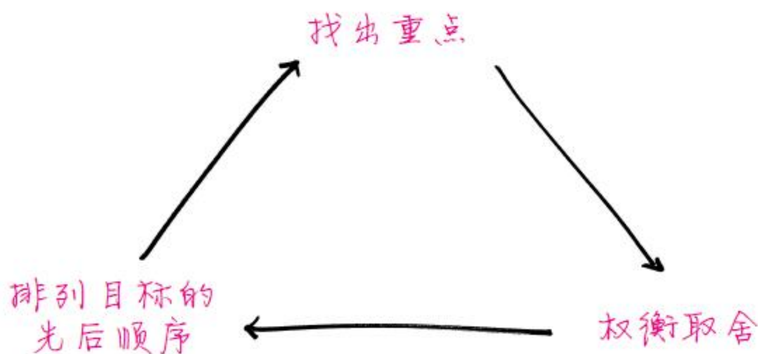
在制订计划之前，你必须知道自己为什么要做计划。

萨拉和马克没有认识到，我们必须先退后一步，考查一下我们到底为了什么做计划，我才能给他们提出关乎未来计划的建议。毕竟，如果对萨拉来说，最重要的事情是扩展事业，或者提前退休然后一门心思专注于创作发生在急救室的系列惊悚故事，那么，我们共同制定的策略会大不一样。

我和数百位客户打过交道，我发现，处理理财事宜，最有效的策略莫过于提出一个问题："为什么金钱对你很重要？"

我从作家和演说家比尔·巴克拉克（Bill Bachrach）那里学会了提出这个问题，那是十多年前的事了；后来，我在导师约翰·鲍恩（John Bowen）的帮助下，又把这个问题做了提炼。这个问题很快就成了我在动手做理财规划之前最喜欢提出的问题，因为它有助于揭开人们做理财规划的深层原因。

显然，答案因人而异，但是正如我亲眼所见，一旦找到了这个问题的答案，就好比打开了一个秘密开关。你不再为了理财决定的所谓复杂性而感到头昏脑涨，因为你心里十分清楚，就你的具体情况而言，哪些策略会取得最佳效果。



虽然"为什么"这个问题如此具有威力，但是要回答这个问题却并不容易。首先，它让人不舒服。我们不喜欢扪心自问金钱为什么重要，因为它往往反映我们对金钱的感受，而非认知。我们认为，谈论具体的钱数，比谈论情感和内心深处的渴望要容易得多。

而潜入未知的领地是可怕的。如果答案改变了我们原来的金钱观

——也许甚至改变了我们对自己希望从生活中得到什么的看法，那该怎么办呢？

为了理解这个“发现”环节何以至关重要，我们先暂时把话题转向生活的另一个方面。假设你觉得身体不舒服，但不知道是怎么回事，你会与医生预约看病，向医生说明你的症状。如果你用27秒钟罗列自己的症状，医生马上给你开了处方，你是什么感觉？或者更糟糕的是，你还没有说完，她就得出结论，你也许和大家一样得了感冒？

再来比较一下。如果你找到一位医生，他花时间给你做了适当的诊断，你又是什么感觉？这位医生给你检查了身体，做了测试，然后才得出诊断结论或者给你开处方。

你喜欢哪位医生？显然是那位花时间为你逐项诊断的医生，他让你的心情好多了。道理是相通的，理财也是一样。

金钱为什么对你重要？理财师向你提出这个问题，就好比他认真地为你做财务状况的体检。如果理财师没有提出这个问题，就如同你去看病，医生不做检查就给你开出处方，那才是疯狂的事。

这一步有点儿像这样：

A.你描述自己的症状（你觉得自己的财务状况有点儿不平衡，或者需要做一番检查）。

B.你描述没有生病时是什么感觉（你问自己金钱为什么重要）。

C.你寻求解决方案（你用自己确认的价值观作为驱动力，做出理财规划的决定）。

逻辑上，我们知道，先做最后一件事情——还没有找到问题，就请理财顾问给出解决方案——是没有道理的；但传统的理财服务业却教我们这样做，也就是从结尾做起。



我劝你不要颠倒顺序，要从起点入手。然后你就可以遵照自己所领悟的价值观，提出适合你的理财计划。

多问几个“为什么”

金钱为什么对你很重要？现在，这个问题的重要性应该已经一目了然。对自己的价值观有所了解，有助于你做出更明智的理财决定——不是因为它们反映了华尔街的策略，而是因为它们是为你量身定做的。

现在，请你沿着我和萨拉采用的思路，扪心自问一下为什么金钱对你很重要。你可以独自思考，不过，请一位信得过的朋友和你一起坐下来考虑这个问题，也是有好处的；他（她）也许能够看到你自己察觉不到的行为模式或者习惯。如果夫妻一起思考这个问题，那么两个人要分别给出答案。如果金钱对你们重要的原因不一样，要尽快查明分歧在什么地方。（在本章后面部分，我会分享几条小贴士，指点夫妻之间或者家庭成员之间怎样共同商量关于金钱的重要问题。）

我建议从一个关键的问题入手：“金钱对我为什么重要？”不过，你也许发现，其他“为什么”的问题也能启发你深入思考，做出清晰而明确的回答。

问问自己：

•我为什么为X投入这么多时间和金钱？

•我为什么为Y花钱这么少，虽然我声称它很重要？

•我为什么存钱这么多（少）？我希望实现什么？

和萨拉一样，你的回答起初可能含含糊糊——许多客户最初给出的回答是诸如“自由”“安全”或者“掌控”这类冠冕堂皇的大词。我建议你再想一想，想得深入一点儿，直到你能明确地说出这些含糊的概念背后的具体原因。要力求给出具体的答案，比如“我想让孩子们享有比我当年更多的机会”，或者“我希望有更多时间参加志愿社团工作”，或者“我不愿像父母那样为金钱操心”。

在思考什么对你最重要这个问题时，如果你陷入思维僵局，下列两条可以给你提示：

•你怎么分配时间？

•你怎么花钱？

有句老话，“日历和支票簿从不撒谎”，引起许多人的共鸣，原因就在这里。事实上，我们花钱和分配时间的方式，暴露了我们真正重视的是什么。

花费的时间
\+ 花费的金钱
= 你真正重视的东西

警告：日历和支票簿是很好的切入点，但是要记住，你也许会惊讶地发现，你把很多时间和金钱花在其实不太重要的事物上——那些真正重要的事物反而被忽视。这一步可以帮助你重新调节这个天平。

因为我们正要进入未知的、也许有点儿吓人的领域，所以我建议你全情投入，以便使这个环节富有成效。

在问“为什么”之前：

1.留出时间。

不管你是独自思考这个问题还是夫妻二人一起商量，一定要专门留出时间，多问几个“为什么”。选一个你觉得精力旺盛的时候——避开深夜或者漫长的一周结束之际。想清楚金钱为什么对你重要，通常用不了多少时间，但是你也许想给自己留出充裕的时间，以思考和消化这个环节可能揭开的令人吃惊的谜底。

2.不要待在家里。

我以前常跟客户开玩笑：这是我们第一次面谈，有人要哭鼻子，那个人不是我。其实，有个办法能看出你有没有足够深入地挖掘自己的内心，那就是看你的情绪有没有变得激动。为此，我建议你找一个避开处理日常事务的场所——它可以是你不常光顾的咖啡馆，或者你的会计师的办公室，或者本地图书馆的单间。专门找个地方的举动可以提醒你，谈话可能让你变得情绪激动，合适的场所可以帮助你做好心理准备。因为同样的原因，我建议你不要在家里的卧室、你常去锻炼身体的公园或者你第一次约会的地方，发起关于金钱的谈话。

3.让过去成为过去。

前不久，我为凯特琳和詹姆斯夫妇提供服务，他们在股市赔了一大笔钱。他们在股市投资失败，是由于时机把握不当，而非判断失误，可是凯特琳怎样也放不下这件事。每次谈到钱的问题，她都忍不住指出，假如没有犯这个错误，他们现在就会有多少钱。

如果我们以适当的心态考虑金钱为什么重要，对失策进行反思也许可以帮助我们避免今后犯下同样的错误。但是到了一定的时候，你必须与已然发生的事情和解，向前看，向前走。思考什么对你最重要，这一点尤为重要。不要以过去犯下的错误为借口，拒绝看到真正重要的事物。

4.采用“不羞愧、不责备”的态度。

当初我和妻子商量搬到犹他州的帕克城时，我们考察过一块建筑用地。它的价格超过了我们能够承受的合理范围，我们没有买。几年以后我们终于搬到那里，发现那块地产还在出售。只是它的价格涨到了原来的5倍！

我们本来可以互相埋怨，是对方导致我们错失了机会。事实上，那

个小区就在我们每周要去好几次的一座公园的街对面——想一想我们没有及时出手，失去了多么好的机会……可是，我们没有让这件事不断地提醒自己犯了大错，而是每次从那里经过，都互相对视一眼，两个人再次确认，为这件事耿耿于怀是不值得的。此外，房价我们依旧负担不起；如果我们一味互相埋怨，就很容易忘记这个事实。

我们都犯过理财错误。采用“不羞愧、不责备”的态度，就可以改变思路，把错误看作宝贵的教训。随着时间流逝，它们渐渐不再触动我们的情感。

5.跳过目标——暂时跳过去。

问“为什么”的目的，不是提出具体的目标或者行动计划，而是为了揭开你抱有某些目标的原因。估计你能相当轻松地给出最初的回答。不过，要给自己留出停下来认真思考的时间，这样你就可以想得更深，更加接近于你认为真正重要的东西。

记住，设计这个环节就是为了让你不舒服。你肯定会意识到，你的价值观与行为之间存在某种脱节。别担心，我们都一样。这只是努力过上与你的目标更加一致的生活的一个环节而已。关键是，你一旦明白了什么对自己最重要，就将拥有把理财决定付诸实施的工具。这样的谈话常常会牵涉到别人，所以，一定要给你的伴侣或者家人留出谈论金钱的空间，让他们畅所欲言，不必害怕受到评判。

一旦找到了什么最重要，你就拥有做出许多决定（不仅是理财决定）并付诸实施的工具。了解了自己的价值观，你就能够轻松地对一些分散注意力、与你最重要的东西无关的事物说“不”。畅销书作者史蒂芬·柯维（Stephen Covey）说过：“内心深处有个激情燃烧的‘是’，就很容易对别的事情说‘不’。”

多问几个“为什么”，可以帮助你找到这个“内心深处”的“是”。

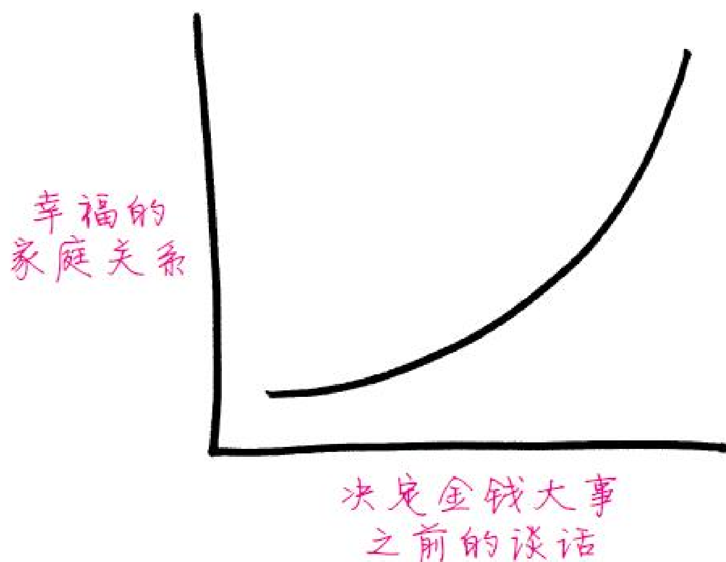
我们为什么为金钱而争吵——以及该怎么处置金钱

若干年前，我和妻子与另一对夫妻鲍勃和苏一起吃饭。席间我们谈到了金钱、市场、我们的目标和全家人的梦想。我们说起对我们重要的东西，苏开口说话了：“我想要更大的灵活性，多多出门旅行。”

鲍勃听了似乎很吃惊："什么？我怎么不知道？"他说："我喜欢旅行，我还以为旅行对你不重要呢。"

这次谈话让人出乎意料的地方在于，鲍勃和苏已经结婚十多年，夫妻感情很好。所有的迹象都表明，他们以前应该有过类似的谈话，不料却没有。察觉到他们夫妻间默契不够，所有人都觉得尴尬。令人难堪的冷场过后，我们相互对视，放声大笑。夫妻共同生活15年，却不了解这样一条重要信息，不是很可笑吗？抛开说笑，这一刻是极其难得的。它帮助苏和鲍勃改变了他们今后30年、40年做理财计划的方式。

这个环节可能具有挑战性，我触及了原因所在。但是如果你已经结婚生子，这次谈话可能会直接从不舒服跳到无法忍受。金钱对一家人意味着什么？很少有家庭坐下来，就这个问题做过基本的探讨——等到不得不谈论这个话题时，他们已经在财务上遇到了挫折。谈话的结果是，他们也许发现，家庭成员对未来有着截然不同的憧憬。



我不止一次清楚地看到，客户夫妻在我们进行理财谈话时才第一次商量重大决定——孩子的教育、储蓄策略、对退休的设想等。无一例外，一方或者双方都为对方对某个问题的想法感到惊讶，甚至震惊。为了帮助你顺利完成这次讨论，我建议你牢记以下几点：

1.金钱在家庭关系中的作用怎么高估都不为过。

请你在脑海中回想一下，你们为了金钱发生过多少次争吵。也许次数不少。即使吵架不纯粹是为了钱，钱也是导致许多家庭意见不一致的一个重要因素。所以，如果你的另一半不能马上理解或者认可你的价值观对你的重要性，也不要惊讶。这需要时间，但是你要锲而不舍地与之谈论这个问题，因为在家庭关系中抛开金钱的作用是不可能的。

2.我们都背负着各自的心理包袱。

我们都把各自对金钱根深蒂固的观念、习惯和感受带到家庭关系中。多数人在这样的家庭长大：金钱（如同宗教和政治）不是我们在文雅人面前谈论的话题。所以我们几乎没有受过谈论金钱话题的相关教养，不知道怎么谈论或者处理与理财密不可分的情感问题。

不要害怕为你说过的话辩护，你的价值观对你很重要，但是你也要理解，配偶或者孩子也许和你的看法不一样。谈话的目的是互相尊重，寻找共识（记住，“不羞愧、不责备”）。

3.要知道什么时候可以谈钱——什么时候将话题搁置一边。

在不知不觉中谈到钱为什么重要这个话题，也许是你最愉快也可能是最糟糕的体验。一个阳光明媚的春日，你在本地的公园里散步，突然意识到，也许你可以花点时间把自己居住的城市重新探索一番，而不必花费昂贵的代价出国旅行，这时候也许是谈论什么是真正重要的事情的理想时刻。你辛苦地工作一天，下班回家，发现你需要偿还的信用卡账单远远高于预期，这时候也许就该暂时搁置这个话题，等你头脑清醒、精力充沛的时候再谈不迟。

4.我们似乎极不情愿谈论钱的问题（至少刚开始是这样）。

人们在求婚或者订婚阶段不谈钱的问题，这种情况似乎并不罕见。许多人认为，在恋爱关系中需要谈钱，是双方缺乏真爱的表现。婚前协议已经过时，没有人愿意被人指责是为钱而结婚。

但是，你即使想办法避免了在婚前谈钱，也不能永远避免谈钱。你们越早坐下来讨论为什么钱对你们双方很重要，就越早能够调和双方未来的憧憬，避免发生分歧。

记住，谈论有关钱的话题也许让人很不舒服；因此，单独进行这样的谈话，可能有点难度，请客观的第三方在场也许会有益处。我们在这本书后面部分会谈到这个问题。

理财规划不只是关于钱

我前面提到，我把家庭放在第一位；我努力工作，因为我想实现财务自由，以便能够抽出时间陪伴四个孩子，并且给他们打好在人生道路上享有更多机会的基础。

我连着几个小时在推特上发帖，向人们宣传我的理财理念。我的帖子的转发次数直线飙升，这似乎证明了我在为自己的事业发展做一件积极的事情——这件事与我的价值观一致。听起来很不错，对不对？没错，直到前几周，我发现自己没有专注地与13岁的儿子对话，而是停下来去查看有没有人回复我的帖子。

你在扪心自问金钱为什么重要时，我希望你会发现，生活中还需要付出各种各样的“人力资本”。多数理财规划都把关注点主要放在金钱上，忽视了另外三样极其宝贵的东西：时间、技能、精力。

不过，我料想你已经知道，这三样东西是同样重要的。

我没有陪伴儿子，却花时间在推特上发帖子，意识到这一点让我猛醒：我必须停止在想到资本时，只想到钱。没错，让人们在推特上转发我的帖子，也许可以给我在财务上带来好处，可是在这个例子中，使用推特来促进工作的代价，对我个人来说过于巨大。

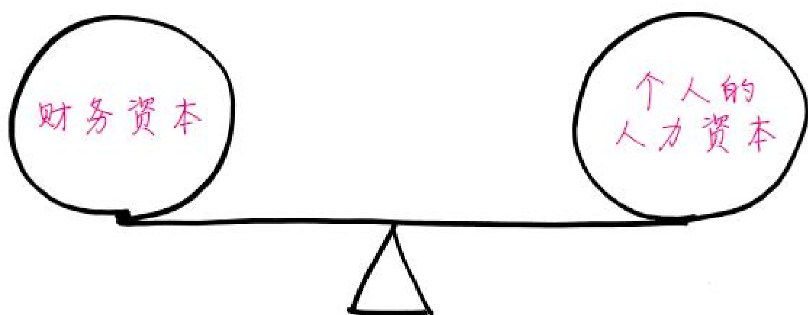


也许我们可以换个角度看待人力资本——它还包括时间、精力等。每天，你消耗自己的一部分时间、精力等，用来换取金钱。然后，你又用挣来的钱，去换取别的东西。你每做一次交换，就达成一笔交易；我们往往不能越过眼前的回报，看到长远的后果。如果我们只从几块钱、几分钱的角度看待钱，就可能把自己的精力、时间和技能的储备消耗殆尽。

当然，有些时候，这四种资本的储备良好，用来做我们想做的事情绰绰有余。还有些时候，我们的需求和欲望如此庞大，自己能够投入的资源却相形见绌。想一想什么对你最重要，找到你的价值观，这可以帮助你舍弃一些事务，这些事务也许会带来金钱收入，却会使你偏离人生真正重要的东西。

我每每惊讶地看到，人们一旦想好怎样管理人力资本，他们的生活就会发生翻天覆地的改变。他们为自己无法掌控的事情操心的时候明显

减少。他们不再关心社会赋予他们的需求，而是把精力集中在真正重要的事情上。他们花更多时间与自己爱的人共处，做让自己快乐的事情。



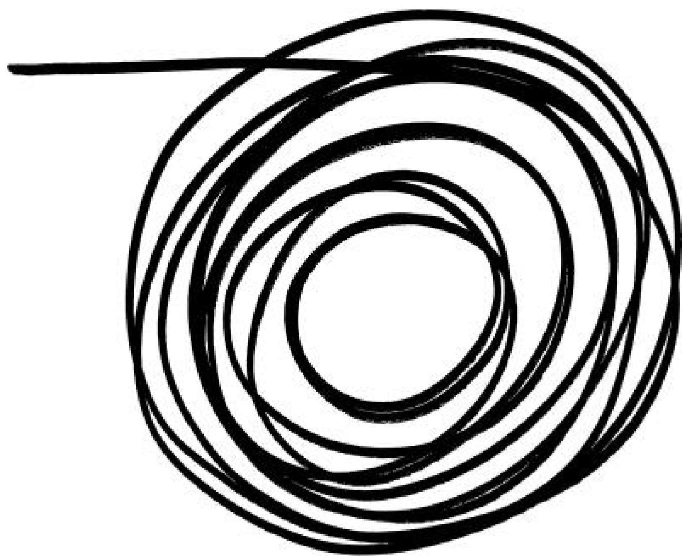
专注于你能掌控的事物

我问客户："钱为什么对你重要？"许多人说，"我想有点儿掌控力"或者"我想享有经济保障"。我听到这样的回答并不觉得意外。我们每天耳闻目睹各种天灾人祸的新闻，有些严重的事态甚至可能导向世界末日。问题是什么呢？我们对很多事情无力掌控，这很容易让我们觉得，自己对一切都无力掌控。

我记得我在2008年就有过这种感觉。当时我住在拉斯韦加斯，即将失去住房，我觉得我的生计也随时可能不保。有些夜晚，我会关注东京股票交易所开盘，整夜不睡，一直看到伦敦股票交易所开盘——而我根本不参与股票交易。我只希望看到一些让我安心的迹象。大多数时候，这样的迹象始终不曾出现，我没有一个晚上安然入睡。

当我好不容易合上眼时，一些令人忧心忡忡、愁肠百结的梦就会轮番登场。有个反复出现的噩梦：我发现自己一个人坐在一间屋子里，墙上有一个硕大的开关。开关上写着我的公司名称，以及"开"和"关"两个字。一个穿着西服、面目狰狞的家伙走进来，狂笑着按下开关，把它从"开"按到了"关"。

我不管干什么都无法摆脱那样一种感觉，感觉一切都在急剧恶化，走向失控。



就在这个时候，事情起了变化。这听起来也许有点儿像瑜伽课上的宣讲：我想起一个朋友对我说过，当你觉得焦虑和失控的时候，不妨集中精神做一做深呼吸，这会对你大有帮助。

我照办了。每当我的大脑开始固执地纠结于上述问题，我就集中精神深呼吸，一呼一吸，一呼一吸。连着几天，我觉得自己唯一能做的似乎就是一呼一吸，一呼一吸，不过，深呼吸确实让我产生了稍许掌控感。

我的财务状况毫无改观，但是日子一天天过去，这种微小的掌控感增强了。过了一段时间，我可以很容易地把注意力再次集中在我有所掌控和真正要紧的事情上。傍晚时陪妻子出门散步，陪伴孩子们，骑自行车到很远的地方，这些都是小事，但是我专心于这些小事，我认识到，很多其他事情都是无关紧要的。

我很快发现，我能够有所行动，改变自己的处境。我只专注于自己能够掌控的部分，其他的事情不再操心。一切都变了。

新闻报道还是那么疯狂，但是我不再操心。

市场还是那么疯狂，但是我不再操心。

只需要迈出一小步——做一次深呼吸，如果你愿意的话。从这时起，你会感到多了一点儿掌控力，慌乱和恐惧的怪圈被打破了。

如果你发现自己没完没了、三番五次地为同样的问题纠结，你要提醒自己，不管事情多么糟糕，只要你记得最重要的事情是什么，就可以有所掌控，并保持头脑冷静。只要想起最重要的东西，你就能够把关注点放在你有所掌控的事情上，把无力掌控的事情抛在脑后。

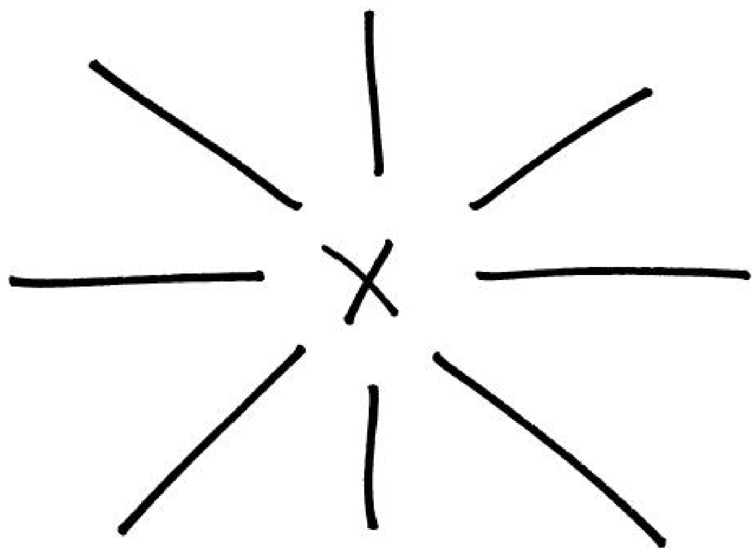
想清楚真正重要的是什么，这需要花费时间。

本章开头，我用萨拉和马克的故事做开场白，因为我们只用几分钟就回答了“为什么”的问题。而如果你用了四个以上的问题，才得出自己的答案，也不必觉得惊讶。萨拉很快给出回答，因为答案潜藏在她的意识当中已经很久了。你的答案也许埋藏得深一点儿。给自己足够的时间深入挖掘吧。要学着以全新的方式看待金钱——别忘了把其他形式的资本也计算在内：时间、精力和技能。

最后但绝非最不重要的是，你要记住，不要理会万灵丹式的理财建议，它们是本末倒置的。你的目标是制订适合你的理财计划——何不认真想一想你真正想要实现什么，用这个问题做切入点呢？

一页纸理财计划

如果你还没有做计划，请你取出一支笔和一页纸，写下你对“金钱为什么对我重要”这个问题的答案。你的答案反映你的价值观，什么对你最重要——它们应该是你的一页纸理财计划的重点。



你想去往何方？

在下面的章节，我会带你一步步完成制定目标的步骤，并且使目标与你的价值观一致。价值观和目标将共同引导你制订一页纸计划，并做出各种理财决策：从为退休做储蓄，到确定独特的投资组合等。

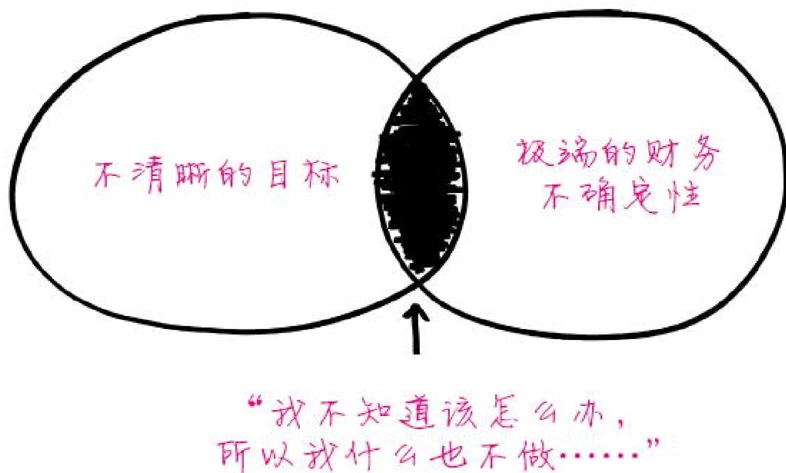
第2章 预估你希望达到的财务状况

谈到未来的财务状况，我们最害怕的是不确定性。

很少有人认为自己能够预测世界大事，预知孩子们长大以后想要什么，但是不知怎的，谈到未来的财务状况，我们却认为自己应该拥有一只能够占卜吉凶的水晶球。

讽刺的是，一些传统的理财规划方法会加剧我们对不确定性的恐惧。如果你拜访过理财顾问的办公室，经历过制定目标的过程，你也许注意到，你和理财师孜孜以求的是一种虚假的精确感，客户听到诸如此类问题："你要知道从现在起25年的水电费账单"，或者"请告诉我，你计划2043年为汽车保险花多少钱"。

为此，许多人彻底对理财规划失去了兴趣。"忘掉理财规划师吧，"他们心里想，"他们只会让我再做一份200页的计划书；上次我做过一本，它在书架上躺了两年，我再也没有看过一眼。"



我不会让你着手设定目标，相反，我要告诉你的内容你以前可能没有听过：

放松。

听好了，谈到财务状况，制定两个短期目标、两个中期目标和一个大胆刺激的远期目标，这么做没有错。但这是多此一举。给自己设定时间表、最后期限或者别的规定，也是多此一举：生活不会循着我们的预期按部就班地发生——与其被不确定性吓坏，不如欣然接受不确定性，与之和平共处。

理财规划的要点不是让你依恋一种虚假的安全感，知道自己30岁或者40岁时是什么状况——因为你不可能知道。计划会改变，意想不到的事情会发生；我们都知道约翰·列侬（John Lennon）论人生的名言：我们忙着做别的计划时，生活已然在发生。

我喜欢把制定财务目标比作计划一次随心所欲的欧洲度假之旅。与其恪守具体到每一分钟的日程安排，不如制订一个为自由活动留出余地的计划：你可以选择在某个阳光明媚的日子四处走走，或者偶然走进一家旅游指南中不曾提到的精致的饭店，悠闲地品尝一块蛋糕。

我的意思不是要你把计划彻底抛开，而是建议你给自己留下率性而为的回旋余地：毕竟，你也许发现，比萨斜塔并不像人们吹捧的那样有趣——游人熙熙攘攘，出售纪念品的小贩遍地都是——你宁愿行程不那么密集，以便抽出一个下午，避开人群，到乡间去看看。

我为客户服务，大量工作是在对待理财规划的两种极端态度之间寻找平衡点。一方面，我们都见过一些人，他们把自己的财务目标贴在汽车后视镜上，每天提醒自己为了达到目标要做哪几件事。但是在我看来，这样度过人生实在无趣。根据我的经验，这种做法的效果似乎也并不见好。

与之相反，另一个阵营的人说：“我只要一天一天地过，活在当下，不在乎什么目标。”我们都知道这种态度会把我们带到什么地方。

就我的个人体会以及我与客户打交道的经验来看，我发现，有些人舍弃这两种极端态度，欣然承认自己不知道未来究竟会怎样，这样的人取得了最大的成功。

关于自己希望达到怎样的状况，他们能够做出合理的预估。

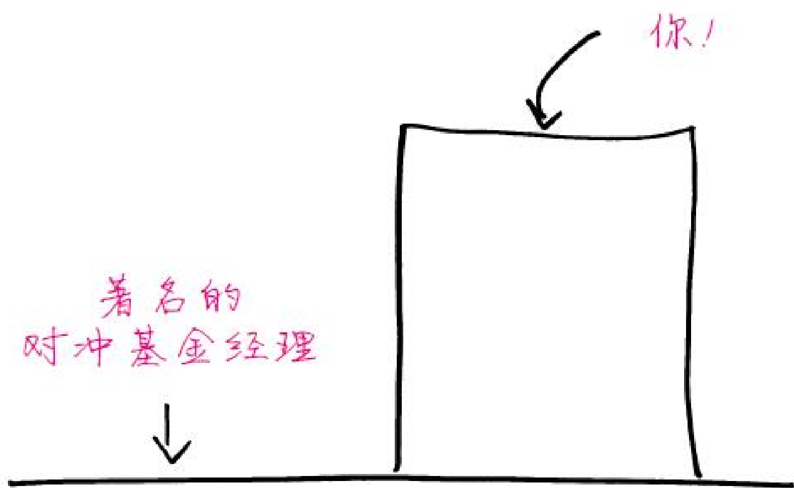
不要执着于预估的细节，而要执着于预估的方向。

“我不知道”这句话听起来很吓人，但是我发现，这句话也可以让人感到极大的自由；你承认自己不知道将来会怎样，会觉得释然。多数人不知道自己所处的行业明年会怎样，更别提今后30年自己能够储蓄多少钱，或者退休以后要花多少钱了。

未来是不确定的，接受这一点可能需要一点时间——如果你很难接受，那么请你想一想，你今天的生活是否符合你5年或者10年前的预期。也许大体上与预期的差不多——你如愿生活在波士顿或者查尔斯顿——可是，你怎么可能在10年前准确地预测智能手机的账单呢？当时，iPhone（苹果手机）尚未问世。还有，过去10年，房地产价格发生那么大的波动；而大学学费在过去40年翻了3倍。谁能预测到这些情况呢？[2]

我们不知道事情究竟会如何发展，接受这一点可以打消如下焦虑：我们应该能够预测未来——至少我们应该找到一个能够预测未来的人。我要告诉你下面这个秘密：谁也不知道下周、下个月、下一年乃至10年以后，股票市场会是什么情况。如果某位顾问或者投资专家对你说，他能预测——赶快从他身边逃离！

如下想法很有诱惑力：这个世界上，有人掌握了足够复杂的运算方法，或者拥有一支足够聪明的研究团队，他们能够让我们摆脱不确定性。可惜，世界上没有这样的人。不错，专家能够根据历史数据建立经济发展趋势的模型，但是，每次泡沫破裂或者市场崩溃时，我们也看到，专家经常犯错。



只要我们接受了这一点——在现在和将来之间，很多事情都可能发生——那么，理财规划就可以归结为尽可能地对目标做出预估，这些目标能够帮助我们过上想要的生活。不要操心你是不是做得万无一失。发现自己偏离轨道时，你可以——而且应该——只需稍微调整预估的方向即可。

遗憾的是，很多人害怕做出错误的预估，于是干脆不做预估。这让我想起《爱丽丝漫游奇境》中爱丽丝和柴郡猫之间的一段对话：

“请你告诉我，我该走哪条路？”

“那要看你想去什么地方。”猫说。

“我不在乎去什么地方。”爱丽丝说。

“那么随便哪一条路都没关系。”猫说。

“——只要我能到达某个地方。”爱丽丝补充了一句。

“哦，你肯定能到某个地方，”猫说，“只要你走得足够远。”

和爱丽丝一样，我们都想到达某个终点；而如果我们有所选择，则可以增加到达自己想去的地方的可能性。

做预估也许是个让人感到挫败的过程，因为我们要在极其不确定的条件下，做出一些极其重要的决定。我们必须预估10年以后市场会是什么情况，20年后利率如何，水电气热要花多少钱，到那时，我们今天所使用的水电气热会变得好像《摩登原始人》（The Flintstones）[1]里面使用的东西。一件更加难办的事情是，我们必须钻进一个人的脑子里，他对今天的我们来说完全是个陌生人：这个人就是30年或者40年后的我们自己。

尽管有这么多不确定性和想当然，对目标有所预估仍然是重要的。否则，我们就像故事里的爱丽丝，向人问路，却不知道自己要去往何方。

那么，怎样才能知道自己要往哪个方向去呢？先从重要的事情入手。

预估通往目标的路径

你刚刚认真思考了你的价值观。关于金钱为什么重要，你们夫妻或者你与信任的朋友或顾问谈了话。这些价值观就是你的视角，你透过这个视角看待自己的整个理财计划。

现在我们要暂且换个话题，谈谈目标；要记住，你在上一章发掘出来的一套核心价值观，不仅可以帮助你明确几个目标，还能帮助你排列这些目标的轻重缓急，这也是我们在本章后面部分要做的事情。

可能你已经想好了几个目标——但它们也许有点儿宽泛，有点儿含糊。我们该为你的回答构建一个框架，使之更加明确，且具有可操作性。我在第一章讲过萨拉和马克的故事，下面是他们列举目标的方法。

“先从简单的开始。”我说。萨拉吐露了心声，说她有个最重要的目标是生儿育女。“你们要做哪些事情，才能达到你希望的状态？”

“嗯，”她说，“我要减少工作。为了心安理得地减少工作，有几件事情必须理顺。我在医疗中心的合伙人要接受我有时不去上班，我和马克也要接受这一点。”

“‘接受’是什么意思？”

我猜想萨拉已经有了这个问题的答案。根据我的经验，多数人心里很清楚，自己需要多少钱就会达到财务目标——他们脑海中经常有个具体的数字，哪怕他们并没有算过怎么赚到那笔钱。通过预估，我们可以知道这个“数字”是大致差不多，还是必须加以调整。

“嗯，”萨拉说，“我们要有走上退休轨道的感觉。”这里要说明一点，萨拉并不是期待在生儿育女之前就达成所有的退休目标。她只是希望几十年后按部就班地达成退休目标，希望减少工作时间不至于使她的目标无法企及。

我问萨拉，这句话是什么意思。“我热爱自己的工作，”她说，“但是，到55岁，我希望我能自己选择要不要继续工作。到65岁，我也许不能再在急救部门工作，到那时我就退休。”

我问她：“如果你现在退休，你每月需要多少钱，才能保持你希望的生活方式？”

萨拉给了我一个数字，我们把这个数字写下来。

“这是你的第一个目标，”我说，“它是为了保证你今天走在正确的方向，今后可以达到退休目标。”

我接着说：“现在还有什么重要的事情吗？”

在这里，我们可以回到第一次面谈的话题，即什么是最重要的。除了生儿育女，萨拉和马克告诉我，他们还想每年夏天出门远行一次。我们计算了成本，然后把这一条添加到目标清单上。

接下来，我们谈到要为突发事件预留一笔3到6个月用的资金，把这一条也添在清单上。

你也许惊讶地发现，你为脑海中的诸多目标预先设想的那个“数字”错得离谱。事实上，许多客户发现，他们高估了实现目标所需要的金钱数额。这是一件吊诡的事情：如果你是个缺乏安全感的人，再多的钱也不能给你安全感。但有时候，完成这一步以后，你会看到，是你自己把目标变得遥遥无期，因为你严重夸大了达到目标所需要的金钱。

目标也许让你吃惊

目标可能出乎你的意料，这是常有的事。所以我建议你在做这部分练习的时候，不要自我设限。我们稍后再给这些目标排序。此刻，要容许自己多想几个“如果……会怎样”。你也许惊讶地发现，许多看似不可企及的目标，实际上是能够实现的。

我的客户亨利和伊丽莎白夫妇就是这样。很多时候，我的客户也是我的好朋友。亨利是一名医生，伊丽莎白是全职妈妈，他们有三个孩子——当年我们相识的时候，他们的大孩子不过八九个月大。我们没聊几句就发现，对于亨利和伊丽莎白来说，很显然，为孩子们提供经济保障是十分重要的。还有，他们说，设立教育账户是他们的理财计划毋庸置疑的组成部分。但我们在深入挖掘为什么这是最重要的事情时，一些别的东西浮出了水面。

亨利和伊丽莎白觉得，美国人支配时间和金钱的观念不对。美国人的观念是，在孩子年幼时要拼命工作，希望到孩子上中学以后再与之好好交流。他们不喜欢这样的观念。“孩子们到了青春期，就该染紫头发，穿鼻环了，”亨利说，“到时候，他们根本不愿意跟我们说话了！”（亨利这话听起来有点儿过于老派，过于正经，不过我们可以放他一马；我们那次谈话发生在10年前。）

“我们希望，”他们告诉我，“请假6个月，开一辆休闲车，带着孩子们环游全美国，在家里教育孩子。”

我问亨利和伊丽莎白，这个目标是否合理。亨利能从工作中抽身吗？他们能为休假6个月攒够钱吗？

他们在回答之前想了想。“我们想，我们能做到。”两个人异口同声地回答。

“如果做得到，”我说，“你们会这么做吗？”

我记得他们脸上现出茫然的神色。他们从未想过，这个梦想是可以实现的；本来，这个梦想只是人们在休假或者吃美味大餐时随口说说的那种“如果……会怎样”的戏言。不过他们刚才说过，陪伴孩子是最重要的事情。此刻他们才意识到，这个看似永远不可能实现的想法，听起来好像是他们努力工作的原因。

“是的，”他们最后说，“我想我们会这么做。”

这对亨利和伊丽莎白是个醍醐灌顶的时刻：他们能够把憧憬变成现实。他们把一个朦胧的梦想变成了具体的目标，并把它写在纸上：他们想周游全美国。接着，我们开始计算这些事情要花多少钱。

用三次预估明确你的目标——以及达成目标要花多少钱

亨利和伊丽莎白不能确切地知道休假6个月要花多少钱，但他们可以先把休闲车、汽油、食品、保险、学习用品和可支配费用的总数加起来，做出大致的估算。

要确定实现目标的成本，你可以把精确的必要性抛在脑后。即使你只得出了大致的估算，也仍然比多数人做得好。假设你在上一章明确地认识到，对你来说最重要的是“为孩子们提供你小时候所欠缺的必要的财务保障”，你就可以用这个回答来提出如下理财目标：

•我们要存足够多的钱送孩子们上一所好大学。

•我们要设立3到6个月的应急资金。

然后你可以逐项列出你必须考虑的其他目标，可以是短期、中期或者长期目标（记住，你只是在做预估）：

•我想5年后换辆新车。

•我们想在65岁退休。

•我们想在20年后还清抵押贷款。

最后，别忘了有些勉为其难的目标，也许没有列在清单的最前面，但它们也许与你的价值观密切相关——比如你想让孩子们享有你从来没有过的机会。

•我们想每年夏天全家短途旅行一次。

•我们想在孩子们毕业找工作的一两个月内给予帮助。

这些目标当中，有些目标的成本很容易计算。不过，怎么给那些难以计算成本的目标安排一个预算数字呢？

用退休储蓄来举例说明，我打过交道的几乎每个客户都指出，这是他们的一个重要目标。如果你想把这个数字算清楚，那么你一定会算得头昏脑涨。结果，因为担心算错，你也许干脆放弃了计算。一个较为简单的办法是估算。有一种估算方法：想一想如果你丢掉工作，不得不靠储蓄维生，你每月要花多少钱？用这个金额作为目标，就是这样：

我60岁时，希望能够拥有每月7500美元的退休收入。

或者用应急基金来举例说明。只要在第一次谈话中提到了“安全保障”问题，我就建议客户设立应急基金。多数人只需一笔可以保障6个月左右生活的资金，便绰绰有余；但如果你是享有终身教职的大学教授，资金可以保障3个月即可；如果你是接二连三创立新公司的企业家，足以保障24个月的资金恐怕也不够。对安全保障的想法因人而异；只要你静下来倾听内心的声音，我敢打赌，你对自己需要多少资金，一定会心中有数。

实现目标要花多少钱，下面是“三步预估法”。想好了每个目标以后，你要预估一下什么时候实现这些目标，以及要花多少钱。这个环节不会增加未来的确定性，但它可以保证让你为希望发生的事情、为今后可能遇到的不可避免的挑战做好心理准备。

1.目标是什么？

2.你希望什么时候实现？

3.要花多少钱？

还有疑问吗？请记住：你只是在预估。尽管如此，预估还是应该尽可能贴近实际，而且要具体。



“我希望给孩子们提供经济保障”，这样表述是不够的。“如果孩子愿意，我希望孩子上得起私立大学”，这样表述，目标就变得更加具体。

“我要每月攒钱充当旅游资金”是个好的起点。“我要每月15号存100美元”是更好的表述。

虽然我要求你的目标表述明确具体，但你也要灵活变通。用灵活变通的态度应对不确定性是大有益处的。目标明确但不死板，这才是内心强大的表现。

价值观可以充当制衡手段

这时候，我们该回到你用记号笔列出的一页纸计划了。在“为什么金钱对我重要”的回答下面，你可以写下你的预估。

写下所有的预估之后，先从重要和紧急的角度对这些目标进行排

序。有时候你先要处理紧急的事情，比如偿还信用卡，然后才能致力于长远目标，比如为退休存钱。你必须权衡这些目标，用你在第1章发掘出来的价值观指引这个排序过程。如果你认为与家人共度时光是你追求的核心价值，这并不意味着你不必努力工作，也无须为实现其他目标赚钱。这里的意思是，用价值观作为引导，你就能够有意识地做出决定。权衡和取舍是始终要做的。

我们来看看萨拉和马克提出的目标。很显然，每年留出几千美元用于旅行，与他们最重要的目标——放慢节奏养育孩子是冲突的。

“你们选哪一个？”我问他们。

养育孩子是最重要的事情，这个问题不用多费脑筋；他们可以把原来的目标稍做修改，选择不那么昂贵的度假方式，甚至取消旅行，直到攒下足够的钱，让萨拉从工作中抽身。

这一步也许会给人启发：它让我们看到自己的目标与价值观是否吻合。我记得有位客户极力声称，他最想做一位好父亲，这是他高于一切的愿望。到了列出目标的环节，他的许多目标是有更多时间陪伴孩子，当然也有别的目标。“我想买一辆M5。”他说。M5是宝马5系轿车，当时的价格是8万美元。

我们把这个目标添加在清单上。到了给目标排序时，我提醒他，这个次要目标会妨碍他做最重要的事情。“等一下——你真的愿意为了赚钱加班加点地工作，买那辆宝马车吗？”

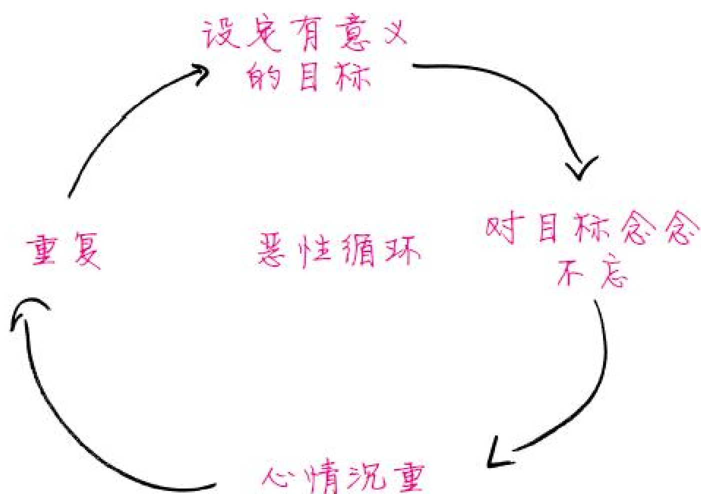
我提醒他别忘了自己的价值观，我这么做不是臧否他的行为。在列举价值观和目标时，我们要牢记“不羞愧、不责备”的原则。我们只是指出，在有些地方，我们的目标和价值观也许不相吻合。我的客户经常惊讶地意识到，自己一直在本末倒置，把钱哗哗地投入其实并不重要的方面，真正重要的事情反而没有照顾到；这个环节提醒我们，钱并非源源不断——此刻的任性放纵，我们也许以为是在犒劳自己，但其实往往是以更为重要的事情为代价的。

当然，始终坚持自己最重要的价值观，这事说起来容易做起来难。谁不曾踌躇满志地立下新年计划，却在1月的第三个星期就不了了之？关键是在诱惑降临时，要尽可能地保持头脑清醒。诱惑必定会降临。我们有时会忘记，为买新车所花的钱，可以直接换算成我们未能陪伴孩子

的时间——不过，如果我们在做理财规划时忘记为无形的事物留出空间，也要付出代价。

别再拘泥于目标

这个“预估目标”的环节很重要，同样重要的是，不要拘泥于目标。我和妻子第一次制定财务目标，是在15年前（如今那张计划单早已不知所终）。第二年，这个老话题又提起来，我们去找那张计划单，发现它被塞在抽屉一角。神奇之处在于：我们虽然记不清计划单上列了哪几项，却完成了上面列举的所有短期目标——甚至非常具体的目标，比如去哥斯达黎加休假一周。



我们没有三天两头查看计划单上的目标。需要做决定时，我们也没有去对照计划单，但我们却实现了所有的愿望。

没有完美这回事

每天只有这么多时间，可供使用的资源只有这么多，所以我们希望自己做出的关于金钱的决定无懈可击，这种心理再自然不过。可是，为了追求完美而钻牛角尖却是很成问题的：情况是变化的。

不管我们喜不喜欢，生活处于持续变化的状态。如同我们必须适应

恋情走到尽头或者新生儿出世这样的事情，我们也必须适应关乎金钱的各种变化。



如果你或者你的另一半失去了工作，你们就得调整每月的储蓄额度。如果你们打算再生个孩子的计划提前了一两年，那么，也许你们要比原计划提前买辆新车。在突发医疗紧急事件之后，你提前退休的计划不得不搁置。在这些例子中，你没有做错任何事，只是生活在变化。

没有什么理财计划应该是板上钉钉、不可更改的。有时候，我们必须对计划进行调整，把导致我们改变决定的因素考虑进去。但是，我们经常陷入一种思维无法自拔，那就是认为一旦调整计划，就证明我们犯了错。

其实大可不必，我们只是在生活而已。

实际上，如果你没有重新调整当初的决定，那么，你可能对一些问题视而不见，它们也许会造成麻烦。

记住，不是只做一次预估就能一劳永逸：这是个长期过程。你的预估会变——因为生活在变。明白这个道理可能产生两种结果：（1）你在路上止步不前；（2）你抛开过去，重新起步。

选择哪一种做法，由你决定。

有时候我们会失望

前不久，我去某市参观画展，一位女士与我取得联系，请我给她一些理财规划的忠告。我们讨论了什么是对她很重要的问题，很显然，她

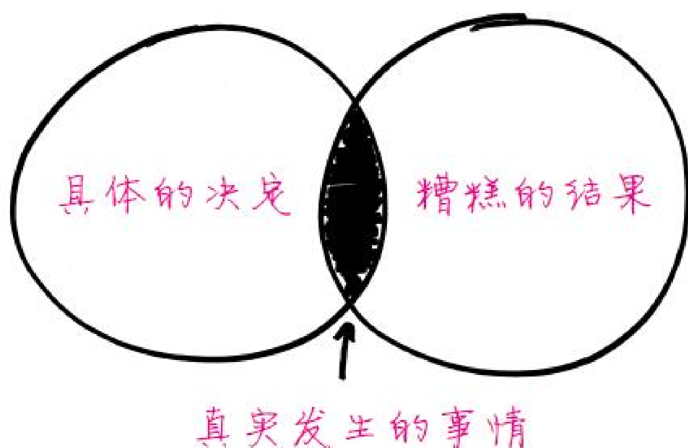
执迷于自己的“人生目标清单”无法自拔。她一直想去尼泊尔旅行并在那里居住一段时间，却一直未能成行。现在，她已经60岁出头，事情越来越明朗，她也许一辈子都没有机会了。她眼里含着泪水对我说，她终于意识到，她也许永远没有钱、没有时间完成清单上的每件事。

可是，就在几分钟之前，我们还谈论了她的工作。她是当地一家美术馆的讲解员，这份工作让她获得了莫大的满足感。她的住处附近有一条小路，她每天早上去那里遛狗。家人住得不远，她和家人关系密切。

看得出来，意识到愿望无法实现，让她情绪很激动，但是在某个时刻，我制止了她。“等一下，”我说，“请你看看生活中好的一面吧。”她的生活是许多人梦寐以求的。她参与社会活动，做着一份有意义的工作。生活如此美好，但是我们的谈话清楚显示，未能满足的期待给她造成的痛苦依然十分真切。

不管我们的预估与现实多么接近，也许我们仍然不得不面对残酷的现实：我们赚不到足够的钱实现所有的目标。

很少有什么事情比辛苦地工作、目标却始终难以企及更让人痛苦。我们学会了克制失望，制定更具现实性的目标，继续向前。



有些人在意识到自己的退休计划不再有别的选择时，会感到失望。多年的工作和储蓄终究没有达成所希望的结果。所以，如果我们10年、20年执着于一个具体的结果，甚至因为对这个结果念念不忘，以致推迟

了其他人生选择，一旦结果未能实现，感到失望就是不可避免的事情了。

问题来了：我们该怎么办？能够避免失望吗？

我想答案是肯定的。只不过要想避免失望，我们得遵循下列几条稍显激进的原则。我们都听过诸如此类的故事：有人全心全意地追求某个目标，比如60岁退休或者银行存款达到1750000美元——他也许达到了目标；可是当他回首往事，却发现自己一路走来，亲情和爱情支离破碎。这些故事有个共同点：他如此执着于达到目的，以致错过了整个人生，回首往事，他常常感到失望。这些人缺乏必要的灵活性，在情况变化时不懂得对目标加以调整。作为未来预估的组成部分，我建议你认真地考虑放弃基于结果的目标，把着眼点放在此时此刻就要过你想要的生活。

1.放弃对未来的期待。

假如生活还没有教你懂得这个道理，那么我来告诉你：这世界不欠你什么。对目标做出预估，可以让我们走在正确的道路上。但是不要把预估变成期待。要知道情况可能发生变化，你为之努力奋斗的目标可能失去意义——所以，你一定也要为明年、今后5年、今后10年想过的生活设定目标。

2.放弃我们无法掌控的结果。

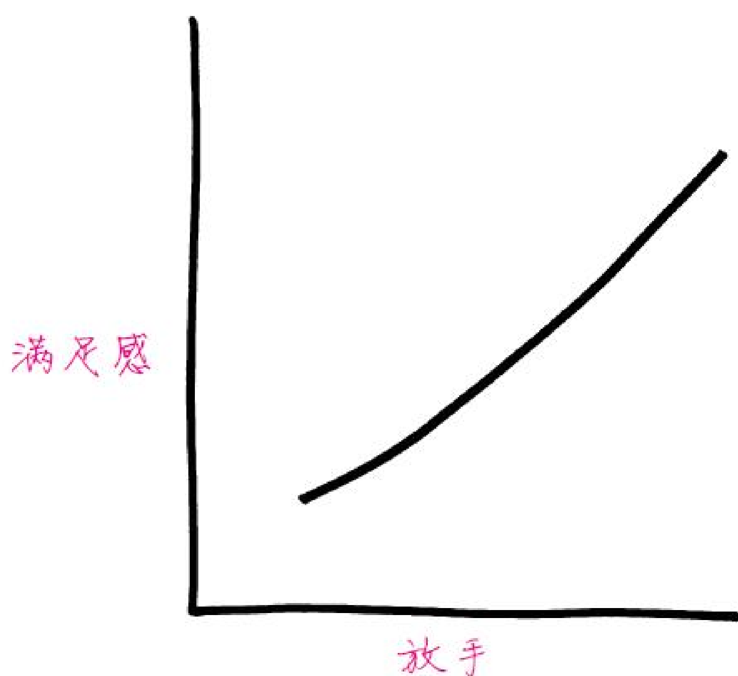
我写第一本书时，希望它多多少少能帮助人们做出与其价值观更加吻合的理财决定。我的目的不是写一本《纽约时报》畅销书，而是想帮助人们。虽然我动笔时的意图是对的，但我在写作过程中有时却忘记这个目的，把心思集中到我无法掌控的方面，比如销售和书评等。不出所料，这种态度导致了焦虑，常常还引发失望。每当我发现自己不可遏制地陷入焦虑、为我无法掌控的事情操心时，我就尽力把自己拉回到我能做的事情上。

同样，我们无法掌控股票市场每天乃至每年的波动，可是，关注我们能花多少钱而不是能赚多少钱，就可以让自己重回正轨。

3.抛开焦虑。

我知道不再为钱操心有多难。毕竟，我们操心的很多事情都与金钱有关。我的退休账户没有钱怎么办？我没钱送孩子上大学怎么办？忧愁是很难打破的一个习惯，但它对我们没有好处。你能想到哪怕一件事情，因为你为它发愁，它就好转的吗？

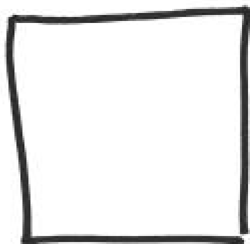
当然，就像听到别人的劝慰语“别担心”那样，我们知道，这句话说起来容易做起来难。那么，我们该怎么做才能不让自己忧心忡忡呢？一个很好的切入点是尽可能地回归正常生活，回归我们在本书开头确定的与自己的价值观相一致的生活。毫无意外，我合作过的客户没有一个人认为“操心”是有价值的事情。



4.放弃与别人比较。

人类具有竞争意识。我们与别人比较，既是出于想要获胜的欲望，有时候也是想确认自己在正确的轨道上。每当我觉得忍不住想要与人一争高下时，我就提醒自己，在最基本的层面，好胜心理的驱动力无非是对幸福的渴望罢了。我提醒自己，我的价值观与邻居们的价值观毫不相干，这样一想，我通常能够让自己打消攀比意识。对于我，幸福是与家

人共度时光，参加社区服务，这与跟邻居们攀比没什么关系。



我的是不是比你的大？

你的愿望有多强烈？

几个月前，我和一个熟人聊天。他是一位公认的成功人士。他的公司蒸蒸日上，他会开私人飞机，经常休假——休假也总是安排得紧锣密鼓。他的生活一直是“开足马力”向前冲——他要么在努力工作，要么在拼命游玩。

他告诉我，他想彻底改变自己的生活，比如减少工作时间，甚至干脆换一份工作。他信誓旦旦地说，他真想这么做。

我问他为什么没有行动，他解释说，他还没有挣到足够的钱来改变人生。“但你已经赚了不少钱了。”我说。

“嗯，是的，”他说，“我其实不想放弃赚钱这件事。”

现在我们找到了真正的问题所在。他改变生活的愿望不够强烈，不足以让他为之做出必要的牺牲。

人们告诉我，他们心中有个目标，正在为之奋斗，通常这是个重要目标，与他们的事业、家庭或者自我实现有关。他们告诉我，他们在实现这个目标的时候遇到了困难。我问他们：“你的愿望有多强烈？”

他们的回答通常不外乎两类：

1.我的愿望非常强烈，只要能够达到目标，我做什么都愿意。

2.我的愿望非常强烈，但是我认为那是不可能做到的。

认真想一想这两个回答。

如果你的回答是，你做什么都愿意，那么，你已经做出了选择。你已经想清楚，这个目标对你具有足够重大的意义，你会追求它，直到实现它。我对你没有太多担心。

但是如果你给出的是第二种回答——你认为那是不可能的——那么，我就会质疑你是不是真的想实现你的愿望。我通常会紧接着提出几个问题：

•你为了实现这个目标，做过哪些尝试？

•你做出过哪些牺牲？

大多数时候，这个环节让人们意识到，他们甚至没有尝试去实现自己的目标，就把它划归不可能实现的范畴。

因为目标看似不可企及而把它放弃，放弃以后却感到内疚，这样的体验我们可能都有过。也可能我们大谈特谈某个目标对自己如何重要，却迟迟不肯行动起来实现它。在两种情况下，我们都应该停下来扪心自问：“我的愿望有多强烈？”

重要的目标常常要我们做出牺牲。为了执着地追求目标，我们必须打破固有的模式，自我克制，不寻求即时满足，做到这一点并非易事；而如果目标足够重要，做出牺牲就是值得的。

为了专注于某个重要目标，你准备做出哪些牺牲？如果你说不出来，那么这个目标也许并没有你想的那么重要。不过，我希望你听到这个问题后，开始在心里权衡，你买一副新耳机或者一双新鞋的必要性有多大。

现在，你至少已经在心里有了几个目标，你的一页纸理财计划也有了大致的雏形。千万不要过分拘泥于具体目标。记住，它们只是大致的预估。当你觉得自己的目标和重点有所改变时，要想一想是不是到了再

次取出记号笔稍做调整的时候。

---

[1]《摩登原始人》：美国20世纪60年代风靡一时的动画片。故事以原始　社会为背景，用非常现代的手段表现原始人幽默有趣的生活方式。——译者注

[2]http://trends.collegeboard.org/collegepricing/figures-tables/tuition-and-fee-and-roomand-board-charges-over-time-1973-74-through2013-14-selected-years.

第3章 搞清楚你目前的财务状况

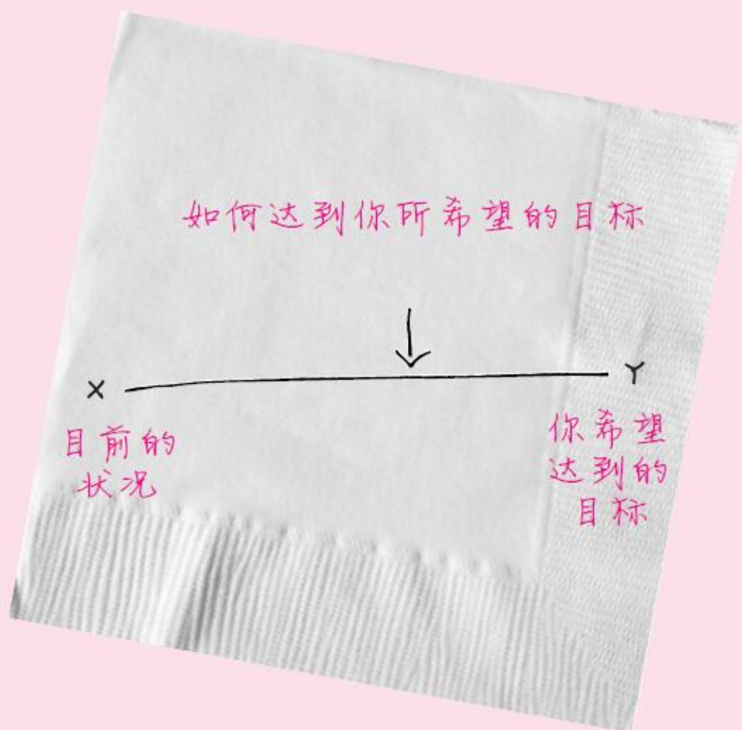
不久前，我的朋友史蒂夫请我帮他厘清财务状况。史蒂夫40岁上下，有两个十几岁的孩子，孩子们开始考虑挑选大学了。突然之间，他发现退休似乎不再是个遥远的梦想。这件事渐渐具有了真实感，他想知道自己的计划是不是万无一失。

我们讨论了他的价值观和目标，我询问他的财务状况如何。

情况却是，他不太清楚。

史蒂夫是一家公司的首席财务官——他虽然有能力管理一家大公司的财务，却对自己的财务状况糊里糊涂。

史蒂夫算不上个例：大多数人不太清楚自己当下的财务状况。我每每为这种现象感到吃惊。从许多方面看，搞清楚自己目前的财务状况，是理财规划最简单的一个方面。毕竟，它不需要你对未来做出预估，也不需要你绞尽脑汁地思考真正重要的是什么。你只要把资产和债务加起来计算一下即可。



但是其实我自己也曾经如此——我完全知道，当一个人不想搞清楚自己的财务状况时是什么情形。

为什么把自己目前的财务状况搞清楚这么难？

一旦着手厘清自己的资产和债务，就不得不面对我们用几个月乃至几年时间竭力想要忘记的诸多错误和失策。哪怕看起来只是很少的债务，也会让我们的思维立刻陷入回避模式。一个朋友告诉我，她把医生的账单放在抽屉里好几个月，直到后来收到催债公司的通知，才把它结清——因为那张账单提醒她，她没能及时向保险公司申请理赔，而她不愿意想起这件事。

小额债务会在不知不觉中积少成多，大额债务则可能让我们无法承受。有一次我约见了一位女士，她几十年前借了6000美元的助学贷款。这笔债好多年让她无法安睡，可是她不愿面对。后来她终于给发放贷款的公司打去电话，获悉这笔钱已经滚雪球般增加到了34000美元。

债务就像魔鬼，我们许多人想要逃开：我该怎么对付这样一个庞然大物？这笔债会不会在我的后半生如影随形地追赶我？我何不暂时把它盖起来，等我有了很多很多钱再说？

当她终于下定决心要偿还这笔债务时，我们才能制订一个计划，现在她正在按计划还款；事实是，因为她逃避这个问题太久，导致还款的难度大大增加，而这原本完全是没有必要的。

要想克服厌烦和抵触情绪，把问题处理掉，然后去做真正重要的事情，唯一的办法是尽量不受情绪干扰，集中精力面对事实。如果你做过失策的事，那么，你要尽量向前看。如果你的另一半用一笔等待偿还的大额债务让你的预算泡了汤，那么，你该原谅对方，从错误中吸取教训，集中精力处理眼下的事情。

在这个环节，你要近距离审视自己背负的某些包袱——但这并不意味着，你此刻要一劳永逸地设法纠正所有的不当之处。我们会在本书的后面部分讨论怎么让你重回正轨。此刻，你要做的是搞清楚目前的财务状况。对财务状况没有清晰的了解，你就永远无法采取必要的步骤达成目标。

关于目标，此刻你可以暂时把它抛在脑后。此刻，你要丢开必须马上把所有问题想清楚的急迫心理，只需要制定一份个人资产负债表，厘清自己的财务状况即可。

事情也许没有你想的那么糟

很长时间以来，我的朋友史蒂夫一直拖延厘清自己的财务状况。我不过是让他列出自己的资产和债务而已——他拥有所有权和负有债务的事项——他马上认识到，情况比他想象的好得多。“你知道，我们一直在节衣缩食地偿还抵押贷款，”他说，“我一直没把这件事放在心上；这样看来，过去几年，因为尽量多还款，我们的债务明显减少了。”

他又想起来，他们一直在定期把钱存入401（k）计划和孩子们的储蓄账户。他和妻子都没有整天为这些账户操心——这些账户早些年申请了自动服务，他们都没有查看过。

史蒂夫很快明白，他们没必要焦虑。他只是做了每一本理财书都要求读者做的事情，就发现自己的情况比想象的好得多。

史蒂夫的发现并非个别现象。我的许多朋友和客户都欣喜地得知，自己的资产比预想的稳固得多，负债也没有想象的那么糟。

当然，对于许多人来说，这个环节可能会揭开另外一种现实。我知道让你拿起电话，拨通债权人的号码会有多难；我自己就曾经一而再、再而三地在资产负债表的负债栏添加内容，次数之多让我羞于承认。当我意识到我再也无力偿还抵押贷款、我的信用额度已经用光时，我无法面对现实。

我对经济状况的担心影响到了健康。先从胃疼开始，接着，我断断续续地呕吐了几个小时。最先吐过一次后，过了三个月，我又吐了一次。然后过了一个月，我又吐了。后来，每隔几个星期我就会呕吐一次。医生给我做了体检，却查不出原因。

我还记得当时的感觉：就像小镇上游的水坝出现了一条小裂缝，可是没有人愿意面对水坝即将垮塌的事实。后来，我猛然醒悟：义不容辞、必须行动起来的是我。我记得我在心里想，除非我搞清楚自己目前的状况，否则，什么也不会改变。

我终于坐下来，对自己说："好吧，我来看看，事情有多糟呢？"我意识到，我不仅要放弃住房，还得打碎我孜孜以求的自我形象。我做出的理财决定并非每次都明智。正视现实尽管很难，但我一旦下定决心，就惊讶地发觉，我又有了某种掌控感。我想，我可以对付过去；只不过可能要费点功夫。

我做的第一件事情是退掉新车。我开的那辆帕萨特的租约到期了，我原本打算在同一位经销商那里再租一辆奥迪A6。现在我知道，我负担不起。我去退掉了新车，但面对现实并不是轻而易举就能做到：我与汽车经销店的经理关系很好，他知道我的计划。我肯定不愿意向他承认，我租不起一辆奥迪A6——这不是说明我没钱吗？我把钥匙交了回去，转身就走——用"狼狈"这个词根本不足以形容我的心情。

我记得那天的天空阴沉沉的，在下雨。拉斯韦加斯本来从不下雨。我从汽车经销店出来，没了车开。从此，在一座几乎不存在公共交通的城市，我们全家六口人开始了共用一辆车的历程，这样的日子一过就是三年。

这是个艰难的决定，却也是个正确的决定。尽管天空阴沉，我却记

得，有那么一瞬间，我感觉神清气爽，心思澄明。“这就是现实，”我把钥匙交了出去，心里想，“这是正确的决定。”人们问我新车怎么不见了，或者问我，我们夫妻俩是怎么用一辆车应付一家六口的生活的，我就不得不告诉他们，我们在削减开支。我不爱讲这些事，但这是事实。在设立自己的资产负债表时，你要记住，几乎每一行数字都能讲出一个故事——你要准备对它们提出质疑。

如果你觉得这些事情过于沉重，请相信我的话：艰难时刻都是暂时的。难关会过去，你会好起来。记住，对即将垮塌的大坝视而不见是自欺欺人。越早开始修补，结果越好。

设立个人资产负债表

克服了内心的波动和抵触情绪之后，设立资产负债表其实很简单。你只需要列出你拥有所有权和负有债务的事项即可。这个练习无须使用复杂的电子表格，甚至无须使用电脑。只要取来一张白纸和一支笔，然后在中间画一条竖线。

在左侧详细列出你的资产：银行账户、房屋的公平市值、投资组合等。每项资产都要列出名称及其价值。在右侧列出你的债务：信用卡债务、抵押贷款、助学贷款等。再说一遍，项目要具体，要列出每项债务的具体金额。（你问我为什么要特意花时间教你做这么简单的一件事，那是因为我屡屡遇到从未厘清过自己的资产和债务的人。）

资产 债务

为了帮助我的朋友史蒂夫完成他的资产列表，我问了如下几个问题：

•你有多少储蓄？

•你的住房价值几何？（不要担心给出估价。你可以用房地产估价网站得出接近的估价，或者参照你对市场和朋友住房的市值进行估价。）

•你的投资或者退休账户有多少钱？

我们列出这个单子后，我问史蒂夫："很好，现在，你有哪些债务？"他列出了如下几项：

•信用卡债务

•抵押贷款的余额（记住，你已经在左侧列出了市值）

•其他贷款（汽车贷款、助学贷款等）

如果你对这些数字不太确定，可以给银行、信用卡公司或者顾问打电话询问。债务是不允许大致估计的，所以要想尽一切必要的办法，把真实数字写在纸上。资产则可以大致估算，但也要尽量准确。

然后把资产加起来，减去所有债务。现在，你知道了自己的净资产。

算一算你的“情感负债表”

我们让另一半或者家庭成员参与进来以后，制定资产负债表的任务就更加令人畏惧——当我们不得不动用储蓄来偿还某人把信用卡刷爆欠下的账单时，很难不爆发争吵，相互指责。

我的朋友贝丝前不久发现了这一点。她和丈夫克里斯发起了几次关于钱的谈话。前一年的大部分房租由贝丝支付，以便克里斯能够在他的公司冒着较大的风险获取较高的收益；这意味着克里斯的年收入暂时略有下降，但长远看来这么做似乎是明智的投资。几年前，则是克里斯支付房租，以便贝丝能够接受一份报酬不高但是能学到很多行业知识的工作。

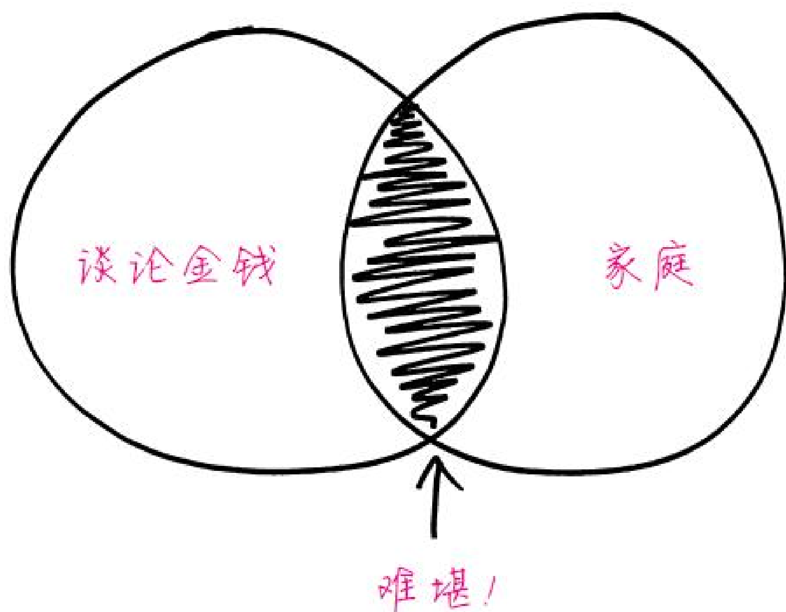
他们在谈话时意识到，两个人都觉得自己的牺牲没有得到应有的认可。谈话让他们意识到了这个问题。为什么他们依然把钱分成“你的钱”和“我的钱”？没错，两个人各有目标，但是对他们来说，追求让自己感到振奋的项目、能够灵活掌控才是重要的事。然而资源是有限的。两个人要想达成各自的目标，就意味着必须轮流加班加点地工作。

这次讨论提醒他们，双方的目标是一致的。突然之间，他们开始谈论共同的梦想，那是他们结婚之初就商量过的——他们想去一些地方旅行，想在各自的行业留下印记。

这成了对他们极其重要的一次讨论，但是并不意味着他们很容易就化解了分歧。他们坐下来商量这件事之前，都觉得自己付出太多，所得太少。他们糊里糊涂就为钱争吵起来。

我们在与恋人或者配偶一起罗列资产和负债时，很多陈芝麻烂谷子的不平之事会从记忆深处浮出水面，对此要有所预料。我的建议是，要诚实地对待“情感负债表”——不要自我设限，不要只从工资和金钱投资的角度看问题。还记得我在第1章介绍过的不同类型的人力资本吗？也

许一方比另一方挣钱少，但他（她）做了其他有价值的投资：他（她）付出了时间和精力照顾孩子或者操持家务。



要尽量保持心态开放，尽量与过去和解。要带着同情和理解走出这一步，别忘了，你们之所以清理财务，也许与你们经常为之争吵的物质毫不相干。别让双方的错误破坏了两个人齐心协力、继续前进的机会。

不要指责

乔治·索罗斯曾经说中了我们大多数人心知肚明却不肯承认的心理："我们一旦认识到一知半解是人类固有的局限，就不会为有错不纠感到羞愧了。"

我们不要再为理财错误不停地自责，但我们要为自己的所作所为承担责任。我从事理财规划，我向公众提出理财建议，而在我失去住房以后，我的事业几乎在一切方面都发生了改变。首先，我不再草率地评判别人的理财行为。我更倾向于考虑个人因素，个人因素决定了人们对金钱的处置方式。

不过，虽然我失去了一切，那却是一次意外的宝贵经历。我知道，面对现实、节约开支的过程会很艰难，但我没有想到，在这个过程中，

我如此清晰地看到，我们要如何向前走。回顾过去，一个道理不言自明：如果我们不知道自己目前的财务状况，怎么能达到未来希望的目标呢？

查看一页纸计划

制定资产负债表，也许可以给你一些新的启发和提示，让你把目光转向需要关注的地方。在继续下一步之前，把它再看一遍，把新的目标添进去，是明智的做法。记住，你的计划随时可以修改。一页纸计划应该只包含此刻十分重要的3到5个要点：

•你对“钱对我为什么重要”这个问题的回答

•你对财务目标的最好预估•你要偿还的债务

我们要在下一部分深入探讨几种支出和储蓄策略。如果你觉得烦琐的具体事项让你陷入泥沼，你需要重新纵览全局，那么，你随时可以查看自己的一页纸计划。

第二部分 支出和储蓄

现在，你确立了理财目标，对自己目前的状况有了清楚的认识，并且在此基础上制订了大致的理财计划；你目前的状况与你希望达到的目标之间存在差距，我们该把这个差距缩小。

不管你是发现自己的负债超乎想象，还是确立了雄心勃勃的目标，我想，你都会觉得有点茫然。怎么才能把欠债还清呢？到哪里去找额外的钱呢？接下来该怎么做呢？

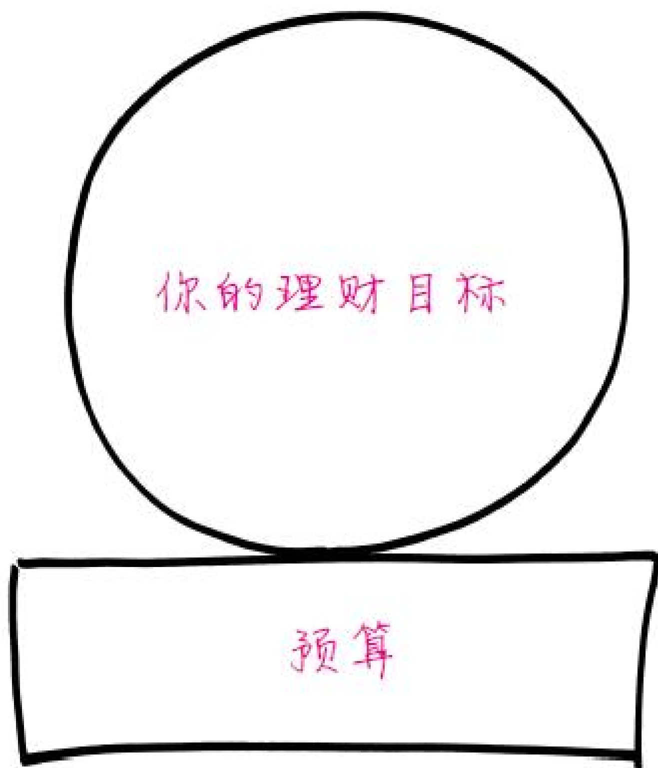
如果你厘清了自己的价值观、目标和当前的现实，你也许在想，现在该谈一谈怎么用钱投资了。请少安毋躁。我们在做投资之前，要先谈一件真正重要的事情。你或许掌握了世界上最高明的投资策略，可是，假如你没有钱可以用于投资，也是无济于事的。所以我们要先花一点儿时间，搞清楚钱从哪里来这个问题。

我会在下面的部分为你提供几种工具，以帮助你从现在起掌控自己的支出和储蓄。

第4章 用预算提醒自己钱花在了哪里

2014年夏天，亚马逊发布了一款叫作“火”的手机。《纽约时报》刊登了这款手机的一位早期用户的言论：“我要用这款手机买更多东西，比以前买的还要多。”他指的是那款手机的性能：用户可以给产品拍照，可以识别自己听到的背景音乐，并马上获悉相关的购买信息。

这款名叫“火”的手机——以及人们对它热情洋溢的反应——在我看来，是我们这个消费社会的标志。新推出的产品或者服务是为了方便我们不假思索地消费，这款手机不是仅有的例子。拿苹果公司新推出的iBeacon技术来说吧，这种蓝牙技术可以在购物者走进苹果商店的那一刻，即时向购物者推荐相关产品及折扣信息。你还可以想一想各类公司利用我们的搜索历史，持续不断地给我们发送广告的做法；我们把“冲浪板销售”和“皮夹克”输入浏览器窗口，事后很久还能看到相关的广告。即使我们认定自己不需要买什么东西，相关广告也会接连几个月追着我们——最后，出于厌烦或者无聊，我们不再自我克制；只需轻轻一点，那样东西就马上到手，虽然此前许多次，我们有足够强大的定力，一再对它说“不”。



毋庸置疑，现代社会的消费文化布满了陷阱，时时诱惑我们购买许多根本不需要的东西。但这只是问题的一个方面。没错，这在很大程度上是营销活动造成的，但归根结底，买东西的是我们自己。不知何时，我们不再是一国公民，而是成了该国消费者，消费者的身份才是第一位的。

要想掌控自己的财务状况，我们必须承认自己购买过许多不必要的商品，并为此承担责任——要知道，除非我们改变自己的行为，否则什么都不会改变。

我们都喜欢编好听的故事

是什么导致我们刷爆信用卡，或者不停地点击“购买”？原因有很多，不过一个常见的原因是我们喜欢编故事，给自己的购买决定寻找理由。下面的理由你也许听起来觉得耳熟：

“没错，市场上有便宜的车，可是我们考察了所有可供选择的车型，方方面面比较之后，这款车是最划算的。”

还有这个：

“这台新的iPad（苹果平板电脑）不是消费品，而是一笔投资。”

这些说法也许有点儿道理，不过我们也都知道，买东西的真正原因是：我们想拥有它。还有个故事被我们轻易抛在脑后：我们没那么多钱。

我们经常在事后给自己编故事。我们笃定地渴望拥有某样东西，这种渴望常常出于情感原因，然后，我们寻找证据来支持自己的决定。收集证据时，我们刻意忽略掉那些让我们打消购买念头的信息。

给自己编故事，只讲自己爱听的信息，漏掉不爱听的信息，这种做法对储蓄造成巨大的损害——那么，我们该怎么办呢？

首先，我们不必对自己过于苛责。我们给自己想做的事情找理由，编故事，使之符合自己的心愿，这种欲望是人性天然的组成部分。此外，在许多情况下，寻找简便方法也许是有益的。鉴于我们每天面对的消费选择无穷无尽，我们其实没有时间逐一考虑每个选项。如果你事无巨细明察秋毫，那么，你会是这副形象：手握智能手机，手机屏幕上开着两个浏览窗口，一个亚马逊，一个eBay（易贝），一天到晚开着车在大型仓储式超市之间往来奔波。（如果你正是这种情况，那么你一定要继续读下去！）

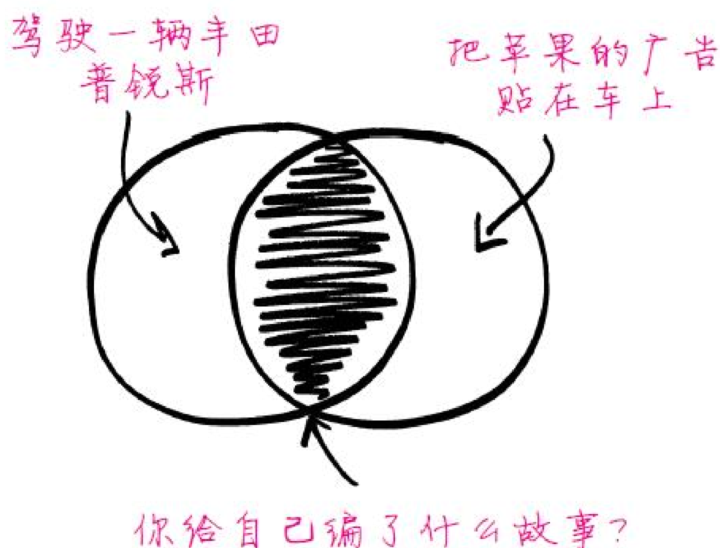
为了省去逐一考察每个选项的麻烦，我们先想好了自己想要什么，然后寻找几条事实，向自己、配偶和朋友证明，我们做了正确的事情。也许我们为这笔新“投资”算过账——更有可能的是，我们看过别人是怎么算账的。然后，如果别人的说法正中我们的下怀，我们就拿过来作为自己的理由，证明自己做得对。

这事看起来很简单，只是一道简单的加法或者减法题。

可是，当我们打着省钱的旗号自欺欺人，掩盖自己想买东西的真实原因时，事情很快就变得复杂。就拿混合动力车来举例说明吧。假设你想买一辆混合动力车或者电动汽车。你很容易找到这个决定的支持性证

据，尤其是如果你自认为你的一条核心价值观是，“我想为保护环境做出积极的贡献”。但是，如果你做出这个决定时给出的理由是，混合动力车或者电动汽车可以省钱，那么你要小心了。

除了极少数的例外，混合动力车或者电动汽车的高效燃油技术的附加成本非常高，与使用常规发动机的同类型新车相比，普通驾驶者要用好多年——有时候甚至10年以上，才能达到省钱的目的。普通驾驶者每6年换一辆新车，在此期间，油价需要涨到每加仑[1]美元，许多人选择混合动力车或者电动汽车才是划算的。



我要说明一点，购买高效燃油汽车的理由很多，都能站得住脚。可惜，除了极少数例外，省钱不是其中一条。这就提出一个问题：为什么我们觉得每个决定都必须与省钱挂钩？

原因很多：消费社会相当重视事物的成本；我们往往不愿意承认自己想拥有某样东西；既然纸面上显得划算，何乐而不为……而如果你想得深一点，就会发现，你的购买决定其实另有动机。

再举个例子。我屡屡看到一些文章极力劝说目前租房住的人们买房。文章通常会列举一长串理由，说明买房怎么能够省钱。用一大堆“证据”来讲一个巧妙的小故事，却把与这个故事不太吻合的数据统统忽略掉，劝人购房的说辞是个范例。

不过我们知道，事情没有这么简单。房价下跌10%怎么办，你换了工作、必须搬家怎么办？还有房地产佣金、过户费用、维修费和税费怎么算？只要稍做考察，老老实实面对事实，这个天花乱坠的“该出手了”的故事就破绽百出了。

作为商品，汽车和住房的促销说辞也许是最复杂的；不过，从休假到批量购买商品，我们会为一切消费给自己编故事。

本章的目的是，用一个更好的故事——真相来取代这些故事。

用记账提醒自己钱花在了哪里

如果我告诉你，有个办法可以把我们给自己编的故事与真实情况区分开来，你会怎样？有个办法可以让我们保持头脑清醒，今后做出更加明智的决定，你会怎样？

那么，好消息是：办法的确是有的。坏消息是：你可能已经听到过这个办法了。

这个办法就是预算。

我知道你心里怎么想。没有几个人愿意记录自己花了多少钱，甚至没有几个人愿意操心这件事。即使你不介意做预算，你的配偶也讨厌预算，你们夫妻从来没有养成做预算的习惯——不知不觉中你们做预算的次数越来越少，后来干脆不做了。

预算的好处显然需要大力宣传。这有点儿像用牙线清洁牙齿。我们知道清洁牙齿很重要，可是我们根本不愿意想起这件事，更别提去做了。于是我们向牙医撒谎说，自己经常用牙线清洁牙齿，并承诺以后做得更好，可是第二天一觉醒来，却依然故我，毫无改变。

做预算和用牙线清洁牙齿，这两件事都极其重要，极其简单，许多人却从来不做。这种现象是有原因的。许多人认为，预算是一种惩罚：它阻挠人们购买想要的东西，让人们为花钱买自己需要的东西感到内疚。多年来，我迟迟不肯做预算，认为那是不知节制或者把钱看得太重的人才做的事情。在我看来，严格执行预算，就好比禁止自己出门一样。可是，我这种想法是错误的。

我跟杰斯·米查姆（Jess Mecham）谈起过我对预算的保留态度。杰斯是网上预算工具“你需要做预算”（You Need aBudget）的创办者。他告诉我一个观点，马上引起我的共鸣。预算不只与数字和金额有关，其实还与意识有关。实际上，预算就等于意识。它的目的不是惩罚自己乱花钱，而是让我们意识到钱是怎么花掉的，这样我们才能攒下足够的钱去购买那些真正重要的东西。

我想，任何人只要稍微动动脑子，就会同意，如果花钱的方式与我们的价值观相一致，那么花钱可以带给我们更多快乐。那么，我们为什么不肯做预算？

预算 = 意识*

（*谁不想要它）

1.我们觉得预算不好玩。

要做预算，就要制定目标，记录支出，这需要自律。自律其实很难，人们倾向于避开难做的事情。

2.我们认为自己知道钱花在了哪里。

遗憾的是，其实不然。除非你记录支出情况，否则你不知道钱花在了哪里。我看到人们哪怕只记了一个月的账，都会不约而同地说出类似这样的话：“我以前根本没想到为××花了那么多钱。”相信我吧，记账会让你看到你不了解的自己。

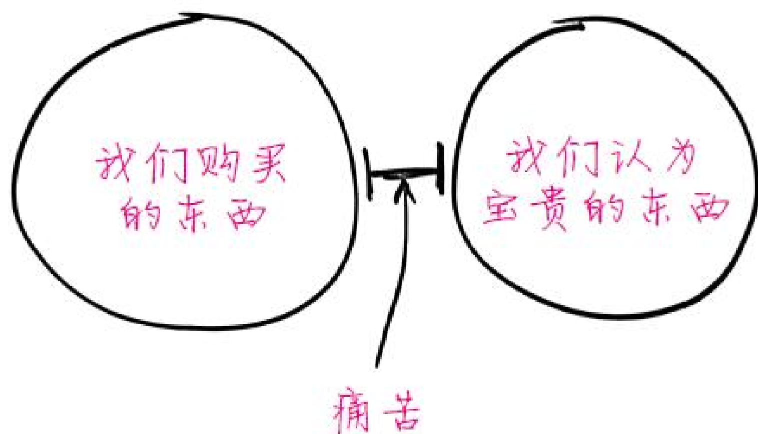
3.我们不一定想知道自己的钱花在了哪里。

你也许一直拖着不肯做预算，因为你知道，你做过几次大可质疑的决定，你宁愿不要回头细想：为什么要买那台新电视，却不给孩子的大学基金存钱？为什么要去一趟西班牙，虽然明知道那笔信用卡账单要好几个月才能还清？

做预算时，必须问几个类似的问题。然后我们必须想清楚：我想改变自己的行为吗？

实现财务目标涉及花了多少钱——时间久了，花出去的钱会累加起来——钱很容易从指缝间溜走，除非我们逐一把缝隙堵上。可是如果你不知道缝隙的存在，就没办法堵上缝隙。这就是预算的用武之地。

前不久我和朋友达拉斯·哈特维希（Dallas Hartwig）聊天，他与妻子梅丽莎合写了《纽约时报》畅销书《从吃说起》（It Starts with Food）。他告诉我，他们最重要的目标是买一块地，自己建造一所房子。“我们要攒很多钱。”达拉斯说。但他们不知道怎么攒钱。



“你们为什么不记账？”我问。

“我们想，是因为我们害怕记账可能暴露出来的问题。”他们说。

许多人都有这种恐惧。但只要克服了恐惧心理，人们通常会看到令人惊讶的事实。克服恐惧的一个办法是静下心来想一想：钱都花在了哪里，我们对这个问题难道没有一点儿好奇心吗？在好奇心的启发下，哈特维希夫妇记录了一项支出的账目：他们花在吃上的钱。毕竟，吃是他们生活的很大一部分内容。

我问达拉斯，他们是否为记账所发现的结果感到吃惊。

“岂止吃惊？我们吓了一跳！”他说。他们知道吃对他们的生活和事业多么重要，但他们完全没有想到，他们把收入的一大部分花在了果蔬店和外出就餐上。

这个发现让他们惊诧。震惊之余，他们认识到有几件大事要做。他们在考虑这几件大事时，认为建造一所房子是他们最重要的目标。可是等到他们真正坐下来考虑做这件事，却意识到，他们今天所享受的轻松自由的生活，比建造一所房子更加重要。他们的居住成本一直不高，随时可以打包行李，搬到其他城市工作。事实是：要拥有一座房子是别人告诉他们的，人们说这个目标很重要，却不是他们现在想做的事情。

他们还认识到，高昂的饮食支出反映了他们对吃什么高度重视。他们的生活和事业围着他们与食品的重要关系展开——餐饮和果蔬在他们的预算中占据如此巨大的比重，是再自然不过的。换句话说，他们的支出习惯和价值观是一致的。他们不必做任何改变。

标准的经验法则，比如“食物支出要占到收入的4.5%”，对哈特维希夫妇并不适用——他们的写作多半围绕食物进行，食物在他们的生活中居于核心地位。我告诉达拉斯，食物之于他们正如休闲之于我们一家人。每次算账，我和妻子都不敢相信我们为外出游玩花了那么多钱。可是，当我们自问“哪几次游玩可以取消呢”时，我们却再次确认，出游正是我们努力工作的原因。

预算很重要，不仅因为它提醒我们不要为汽油和外卖花那么多钱，也因为它帮助我们提升意识——我们的储蓄和支出必须与价值观相一致。它让我们有机会看到，自己嘴上所说的重要的事，与实际上怎么花钱是否存在脱节之处。

从哪里做起

你可以先试着列一张清单，列出每月的固定支出。下面是常见的每月开销，在动手之前可以作为参考：

- 房租或者抵押贷款的还款
- 助学贷款
- 汽车还款
- 信用卡的最低还款额度
- 水电费、保险费、有线电视费、手机费等等

记住，要把所有的固定支出都列出来：医药费、治疗费和健身会员费等。

如果某些固定开支你必须按月支付（通常叫作不可任意支配的开支），可以使用自动缴付。我还有个建议，你立下的长期储蓄目标也可以使用自动服务。不要只是嘴上说你想每月存5000美元，要行动起来。和自动缴费一样，你也可以让一笔钱每月自动存入储蓄或者投资账户。不要硬着头皮逼迫自己每个月存钱。（如果你是这样做的，我敢肯定，你会经常给自己找理由不去存钱。）

现在，你已经准备好检查自己的不可任意支配的开支。我强烈建议人们每周检查一次，至少刚开始的时候要这么做。再说一遍，我们的目的是为了提升意识，而不是评判自己。你“以为”自己为外出喝咖啡或者吃饭只花了很少的钱，账单反映的情况如何呢？做预算，就是为了让你心目中的数字与实际的数字相吻合。

在这个过程中，你也许会意识到，你为水电费或者其他服务花钱太多。举例说明，你在按下按钮，使用自动服务偿还抵押贷款的欠款时，一定要对款项的明细心中有数。如果你还在花钱购买已经不再需要的保险，要马上与银行联系，采取必要的步骤取消这笔支出。如果你打算削减某项每月开销——某音乐网站的订阅费、高清有线电视费——以便尽快达到理财目标，那么，不要坐等，赶快行动起来吧。自动服务可以简化每月理财事务，但它不会全面地检查所有的项目。

你对自己的固定开支有了大致的概念，接着开始记账：

1.记录你的每一笔支出。在一段时间内，你要为你花的每一分钱记账——哪怕再小的金额。也许你很想忽略买一瓶水的几块钱，可是，正是这样的支出会在不知不觉中累加，我们需要对它们加强意识。

2.用一切办法让自己把记账的习惯坚持下来。什么办法都可以，重要的是养成天天记账的习惯。有些网站如Mint.com，可以帮助你整理并对支出进行归类。有人随身携带3×5索引卡，也有人下载预算软件。[2]我喜欢使用YouNeedaBudget.com设计的预算程序。理由是，它强调手动录入。我个人认为，手动录入的好处是无可匹敌的——记住，我们做预算的主要目的是提升意识，再没有比亲自动手、把自己花了多少钱一笔一笔录入电脑，更能让我清楚钱都花在哪里了。

3.试着把预算看作赋予自己力量的工具——甚至很好玩。我养成了做预算的习惯以后，发现执行预算变得容易了。我发现自己总想尽量少花钱，这样就不必录入那么多数字——我们可以利用本能的好胜心来实现好的结果，预算是个很好的例子（我想尽量把自己的支出降下来）。



4.要当心“一次性”的支出。我们做预算时，没办法预测一次性的财务支出，比如汽车发生故障或者炉子突然坏了等。我们应该每月留出一部分钱，平稳地度过这样的经济波动。

生活中免不了会遇到此类磕磕碰碰的意外，但是，除此之外，我们为什么会陷入其他一些所谓的“一次性”支出？它们其实完全在我们的掌控之中。我现在所说的一次性消费是影响深远的：想想感恩节后的星期五或者每周一的网上疯狂购物日吧。为假日留出预算是一码事，因为你为它做了计划，准备了钱；以打折或者促销为借口，进行下不为例的消费，把计划扔出窗外是另一码事。

还有些时候，我们对自己说，我要犒赏一下自己，要善待自己，扫一扫一天的晦气。我们对自己说，没什么大不了的，就这一次，我这么节制，一次消费对我的预算不会造成太大的影响。可是，有了一次，就有下次，下下次，到时候又该怎样呢？

我并不是说我们永远都不能破例，不能灵活机动地处理财务事宜。但我们必须诚实地回答几个问题：我为什么这么做，后果是什么？如果此类支出十分频繁，就不能再把它们叫作一次性支出，而是要把它们反映在预算中。

但是请记住：如果我们允许这些随机的一次性支出成为习惯，它们就会阻挠我们达成目标、实现梦想。回顾过去，诧异地发现那些小玩意儿居然花了那么多钱，是我们最不愿意看到的结果。

我要坚持多久？

许多人迟疑着不肯做预算，后来却高高兴兴地每天记账。还有人每个季度做一次预算，根据预算对计划进行适当的调整。关键在于，你要用记账的结果来判断你的价值观与行为是否吻合。

记账一两个月后，你就有了扎实的事实依据，可以据此考虑自己的行为是否需要有所改变。这可能产生几种不同的结果。有些人认识到，自己为不太重要的事物花了太多的钱，马上找到了自己必须改变的地方，以更加接近目标。其他人在做预算之后看到，诸如有机食品、旅行或者继续教育等事项，远比他们想象的重要；他们由此重新思考自己的价值观和目标，确保把时间和金钱投入全新的发现之中。

净化支出行为是重回正轨的好办法

我不想撒谎：有时候，这一步会迫使你认识到，你也许需要做出重大的改变。记账也许揭示了你一直不知道或者不肯面对的一些坏习惯。有时候，改掉坏习惯需要采取激进的行动。与配偶、私人教练或者心理医生谈几次话是不够的，有些习惯要做出大刀阔斧的改变。



我问朋友史蒂夫·费洛斯（Steve Fellows），他怎么改掉了花钱大手大脚的习惯，他告诉我，他和妻子用了一种他们称为“净化支出行为”的方法。

每隔一段时间，有时候长达两三周，他们尽量不花钱。史蒂夫骑自行车上下班，不到外面吃饭（包括午饭），不出门旅行，也不去看电影。

这个办法不容易实行，但可以帮助你去掉不必要的支出，并且清清楚楚地认识到，你希望怎么花钱，怎么支配时间。虽然看起来也许有点儿过激，但它可以把你固有的习惯连根拔起，而那些习惯你也许早已习以为常，浑然不觉。

吃饭怎么办？星期六出门，提前买够一周的食品。

各种账单怎么办？在你发起净化行为前一两天缴纳，或者净化行为结束之后再去缴纳。

短途出行怎么办？不要出行。

休闲娱乐呢？这个问题的回答很有趣。不去看电影，可以去散步，读书，钓鱼，骑自行车，聊天，画画。有很多事情可做，都不用花钱。规矩需要定得多严，你可以自己决定；关键在于一段时间内杜绝花钱，这是为了提高对花钱这件事的掌控意识。

你的目标是做好准备，在几天时间内（如果你能做到，甚至更长时间内）不花一分钱。我试过几天不花钱，是的，难度很大，但这么做是值得的。

看到你习惯性地把钱花在什么地方，是值得的。

看到这么做能否让你改变对金钱的看法，是值得的。

看到这么做能否让你改掉一些花钱的坏习惯——也许是你刚刚发现的坏习惯——是值得的。

最重要的是，这项个人理财的挑战不需要你花一分钱，却可以让你获得巨大的红利。

还是不打算接受预算的概念吗？

把预算变成一场游戏吧。

许多人在看到预算与提升意识之间存在联系的那一刻，内心受到触动，再也无须更多劝说。但是如果你发现自己还是不肯把它变成习惯，那么，我为你准备了最后一个点子。

把预算变成一场游戏吧，看看你最少能达成几笔交易。你甚至不用操心所购物品的价格——目的是限制每天的交易次数。我知道这不完全说得通，不过，我用这个小游戏克制自己不乱花钱，效果好得惊人。

我实行净化行为时，连着几天不买任何东西，我还尽量延长时间，把它当成对自己的挑战。我千方百计避免在下次做预算时手动录入的条目多增加一笔交易，或者多攒一张收据。我一想到月底要做账，就给自己定下目标：支出条目要尽可能简短。

我把这个小游戏告诉人们，有些人不太信服。“可是，你去商场购物，一次就可能花掉上千块，不是吗？”没错——可是，只要我给自己出了这道难题，尽量减少交易次数，必然的结果是我花钱的总额减少了，因为我削减了很多不太要紧的零星采购，那些钱是会不知不觉累加起来的。

我由此想起心理学家B.J.福格（B.J.Fogg）做过的一项研究。福格教授主持斯坦福大学的“说服科技实验室”（Persuasive Technology

Lab），他发明了一种叫作“小习惯”的方法，帮助人们采取小小的步骤对行为做出长远的重大改变。福格的方法有个经典的例子是，用牙线一次只清洁一颗牙，由此渐渐养成用牙线清洁牙齿的习惯——或者以跑步为例，先跑一个街区，而不是一英里[3]，渐渐养成跑步的习惯。

这么做听起来似乎很傻，可是想想看：谁会只清洁一颗牙呢？由于预定的目标很低，你总会超额完成，不知不觉就达到了你设定的目标。我亲眼看到，这个办法对金钱管理也很管用。先减少交易次数，然后，不知不觉，你发现自己花钱少了。

---

[1]加仑：一种容积单位，1加仑＝3.785412升。——编者注

[2]中文版常见记账软件有：随手记、挖财、账族、口袋记账、财鱼管家等。——编者注

[3]1英里≈1.609千米。——编者注

第5章 尽可能合理储蓄

我们都听过一条黄金法则，劝我们把每月薪水的15%存起来，以便退休后使用。听起来很容易，是不是？这个具体的比例让事情显得简明扼要，要储蓄的金额也很好计算。如果类似的经验法则能够激励你开始存钱，那就太好了。实际上，我的许多客户20多岁开始储蓄，正是听从了理财书籍的教导，再过10年或者20年，他们的境况要比不储蓄好得多。

遗憾的是，这条万灵丹式的忠告有几个疑问：（1）你也许存不了15%；（2）你也许不需要存那么多。如果你实行了支出净化，大幅削减了预算——却还是只能把薪水的5%用作储蓄怎么办？如果你运气好，比正常情况下多赚了一倍的钱，又该怎么做？要用多赚的钱胡乱买一堆自己不太需要的东西吗？

我对此类经验法则的担心在于：我们常常把它们奉若绝对真理。如果这样，它们就会给我们造成压力，因为有时候，哪怕我们已经竭尽全力，却仍然达不到15%的指标。而且，这些法则建立的基础是一种想当然的看法，即我们现在应该拼命工作，为了让自己退休以后过上舒适的生活，对此我也不以为然。制订理财计划，不应该是给生活套上刻板的枷锁，不让人们享受今天令人保持健康、快乐和明智的事物。

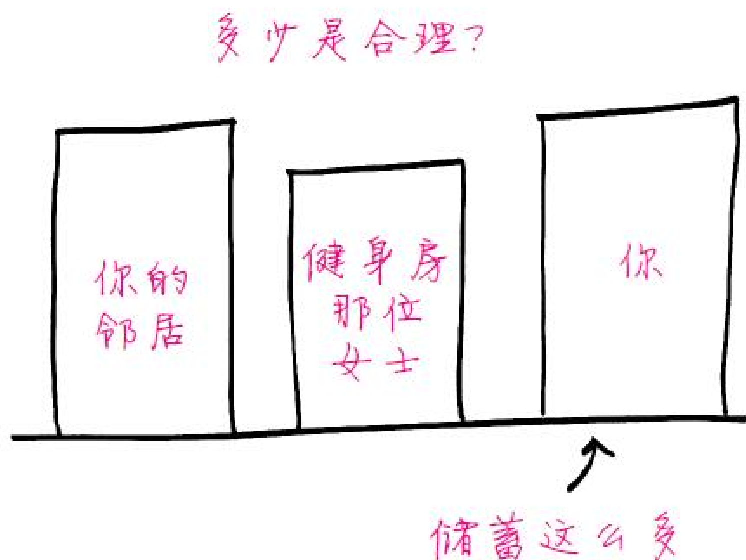
做出理财决定的过程远远不是做一份电子表格那么简单，因为生活很少恰到好处地与一份表格相吻合。如果我们不了解全局，很多明智的决定就会显得不理性。你的目的应该是制订一份计划，心中始终牢记全局。此时，你已经做了很多基础性工作，以帮助你了解自己此刻的状况以及未来希望达到的目标；现在，你要用所了解到的情况，制订一份适合自己的储蓄计划。

怎么知道你的储蓄是否足够？

我在富达（Fidelity）公司工作时，曾经与我的朋友布拉德·彼得森（Brad Petersen）聊天，那次聊天改变了我对储蓄的看法。布拉德已婚，有一个孩子，我经常和他讨论一些为人父母的话题。一天，我问布拉德："你给孩子存够大学的教育费用了吗？你怎么知道自己存了足够的

钱？”

布拉德的回答出乎我的意料：“卡尔，你要这样想，我在尽可能地合理储蓄。”如今距离布拉德回答我的问题已经过了十多年，但我仍在思考他的回答以及“合理”对我们意味着什么。



当然，他的回答给我们提出一个问题：“多少是合理？”答案是：“要具体情况具体分析。”对于“合理”的含义，我们的理解各有不同；不过，现在你了解到的大量信息可以帮助你想明白，“合理”对你来说意味着什么。你花时间订立了一页纸计划。你知道钱花到了什么地方——也知道那种花钱方式受到了怎样的情感推动。这意味着你能够自信地知道“合理”对你来说意味着多少。当然，在制订计划之前，我们要认识到，还有一道心理障碍要克服。

应对即时满足

毫无疑问，阻挠储蓄的一大障碍是我们有即时满足的需求。既然今天就可以买到某样东西，何必为遥远的未来储蓄呢？这里我先不把答案一股脑儿告诉你，不过，这个问题之所以使人困惑，却是有依据的。

其实，许多人害怕把现在的自己与未来的自己联系起来。阿琳娜·图根德（Alina　Tugend）在《纽约时报》撰文，突出说明了几项令人惊讶

的研究成果，它们都与我们怎么看待未来的自己有关。图根德在文中引用了斯坦福大学健康心理学家、讲师凯利·麦戈尼格尔（Kelly McGonigal）的观点：

“（麦戈尼格尔说，）脑部扫描表明，我们想到别人时，大脑的某些区域被激活，想到自己时，另外一些区域被激活。有些人觉得现在的自己与未来的自己没有多少关联，在这种情况下，如果他被要求设想未来的自己，你猜结果怎么样？——脑部被激活的区域与他想到别人时是同一片区域。”[1]

这种倾向对许多人采纳合理的储蓄策略构成了挑战。因为我们看不到未来，不能完全认识到今天的决定会对未来产生影响，所以很容易偏离正轨。你在星期一觉得每周多储蓄100美元似乎是完全合理的，可是到了星期五，你就准备好好犒赏一下自己，吃喝一顿，结果导致每周储蓄减少到了25美元。



总体来看，每周少存75美元不是什么大事，可是把一年的支出加起来，就是将近4000美元。现在，即使你认识到这个数字长远看来是你的损失，却有可能仍然无法说服自己为了未来牺牲眼下的幸福。何必让未来的自己毁掉现在的生活呢？

既然这么多人害怕在情感上与未来的自己发生关联，我们又该如何定义“合理”呢？首先，从已知的事物入手：我们今天的状况以及由预算产生的意识。

找到可用于储蓄的钱

我们都听过传统的有关储蓄的忠告，比如每天不喝咖啡，自带午餐，尽量乘坐公共交通工具等。建议不错，尤其是如果你必须尽快做出巨大的改变时，但我建议你先从一件较为私人的事情做起。

我们来看看，你从记账中学到了什么。我敢打赌，你的大多数发现都不那么出乎意外——也许不出所料，你看到自己把相当一部分薪水花在了诸如咖啡、汽油和外出就餐上。

不过我要说的重点不是这个：相反，我建议你想一想，哪些支出不属于日常生活的组成部分，是意料之外的支出。

通常，让人心疼的是意外支出。也许是临时去了一趟自行车商店，也许是午间休息时一次网上购物，也许是在机场随意买了一瓶香水。在这些情况下，你都没有特别要买的东西，但后来都花了钱。

有一点要澄清，我说的不是生活中无法预估的重大事件——生病、车祸，或者地下室被水淹等。我说的是我们可以有所选择的意外开销。幸好生活中的意外通常一辈子只遇到一次，但是有所选择的意外支出却一次又一次地发生。意外支出是我们完全可以掌控的——把它们提升到意识层面，是改变行为、开始储蓄的最好办法。

我以前经常忍不住在亚马逊网站冲动买书。一天，我突然想到，我已经买了好多书，家里堆得到处都是，那些书我都想读，却不知道猴年马月才能抽出空来，而我还在买更多的书。于是，我果断地实行了“72小时测试”。

现在，我不再马上买书，而是把书放进购物车，等过了72小时后才

能点击购买。我惊奇地发现，这个测试很快让我改变了习惯。多数时候，商品在购物车中存放超过72小时后，我干脆把它们忘得一干二净。



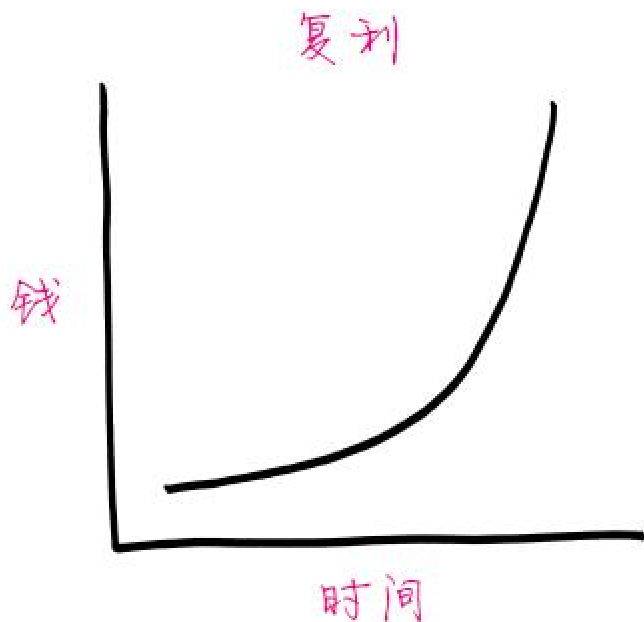
我下次回到亚马逊网站，看到购物车里的书，很少再有强烈的购买欲。于是我就把它们删除，由此省了很多钱，而且我也不用为了没处存放新书发愁了。72小时测试的好处在于，很少有什么东西是此刻必须马上购买的。多出来的时间形成了一个缓冲带：我没说“不”买，我只是没有让自己屈服于即时满足的冲动。

你也许发现，即使采用了这类测试，你仍然需要省更多的钱。如果是这种情况，也许你该戒掉去星巴克喝咖啡的习惯，开始乘坐公共汽车出行。但我强烈地建议你先留心一下自己的意外支出和冲动购物。这个环节不是要剥夺你的快乐，而是要把重要的事情与不重要的事情区分开。

不要等，要马上行动起来

你也许听过不止一次，尽早开始储蓄是非常重要的。20多岁时就要开始尽可能地储蓄，以充分利用复利的威力。

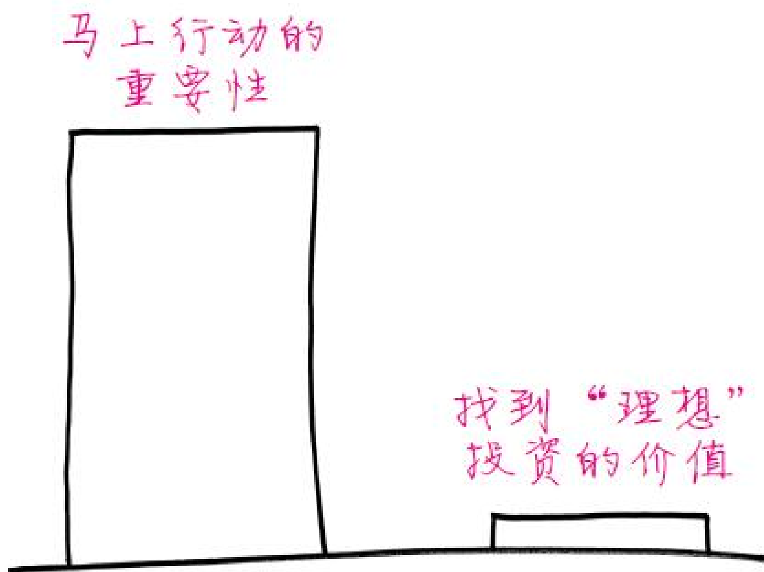
但是如果你20多岁正忙于偿还助学贷款和其他账单，或者你像许多人那样，不得不动用多年积攒的储蓄才能顺利度过刚刚过去的几年，该怎么办呢？现在，你的储蓄已经比当初大大减少，你觉得自己错过了好时机。



我最近看到一项研究，不由得想到了这个问题。研究发现，近半数美国人在遇到不时之需时，不能在30天内拿出2000美元。现实一再证实这个研究结果是准确的。每次我与35岁及以上的人们交谈，都发现他们觉得自己的储蓄远远不够，却不知道该怎么做。

如果当初没有尽早开始，那么，现在马上开始吧。不要担心你以前做了或者没做什么；现在就做，马上行动起来吧。避免长久地沉湎于过去，会让你向前迈进的能力大大增强。是的，退后一步，看看第4章中你总结的行为模式是大有好处的，但你必须用一种“不羞愧、不责备”的态度看待它。要让自己把过去抛在身后，奋力转向努力增加储蓄的方向；不要沉湎于过去而时时自责。

我们的储蓄落在目标后面，我们感觉到了弥补耽误的时间的压力。这种压力常常让我们想方设法寻找尽快赚钱的投资。但这么做就好比赌徒押上两倍的赌注、想要翻本一样。别再指望通过投资尽快赚钱，以解决你的储蓄问题。也许我这么说很不符合美国人的特点，但是，即使你挖空心思寻找下一家苹果公司，它被你找到的概率也极其渺茫。不是不可能，只是概率极小。别再眼巴巴地盼望走上通往财富的秘密通道了，赶快开始储蓄吧。



当你感觉到了弥补耽误的时间的压力或者有必要制订精明的投资计划时，不妨花点儿时间冷静一下，不要把事情想得太严重。如果你觉得自己有点儿头昏脑涨，就回到储蓄的基本要点：

1.尽可能合理储蓄。

2.要多挣钱少花钱。

3.不要赔钱。你工作非常努力，好不容易才存了一些钱。不要让弥补耽误的时间的压力引导你做出投机性的投资决策。至于现在，只要把注意力放在储蓄和控制支出上即可。

慢慢地，你会想出一些办法增加储蓄。你会习惯性地避免冲动购物，也知道削减某些类型的支出是否值得。至于现在，不要再为了过去没有储蓄而自责不已，把关注的重点放在眼前，做好今天的事即可。

几条普遍适用的储蓄小贴士

我们不妨实话实说：我认为的合理与你认为的合理也许是两回事。我的客户亨利与伊丽莎白夫妇是个典型的例子。他们决定买辆休闲车，

带着孩子们周游全美国。如果我们怀抱的梦想有点儿不合常规，就经常想要证明，我们做的事情是合理的。在算过账以后，我告诉他们，这个梦想可以实现，他们能够负担得起。他们的计划合理吗？对于他们是合理的，因为这件事与他们认为最重要的价值观相符合。

萨拉和马克夫妇计划减少工作时间，开始生儿育女，如果他们计划发起周游全美国的旅程，是不是合理呢？答案恐怕是否定的，至少眼下不合理。

虽然我们对什么是合理的有不同的看法，但是不管你的目标和价值观怎样，你会觉得许多储蓄方法都是有用的。

1.多留心收入与支出。

你费了一番功夫，才搞清楚自己的钱是怎么以及为什么花出去的。你要对储蓄具有同样清醒的意识。是的，你看到本周存钱少了一点儿，也许会觉得惊讶，但是你每次想动用存款时，都要提醒自己别忘了你为什么储蓄。

2.把一次性的意外收入存起来。

除非你正在偿还一笔重要的消费债务，否则，我强烈建议你把退税、遗产继承或者你收到的现金礼物直接存入储蓄账户。想要犒赏自己的诱惑是很大的，但是你要记住，你已经制订了个性化的计划，它应该体现你认为最重要的事情。下不为例的犒赏很少具有同等的重要性。

3.使用自动储蓄服务。

我是自动理财方式的爱好者；在我的自动理财项目清单里，自动储蓄排在第一位。如果你每月存150美元，那么，使用自动储蓄之后，你就无须再为之操心。该把钱存起来还是花掉，去掉这个犹豫不决的环节，可以给你省去许多内心冲突和烦恼。

4.设定短期目标。

你可以某个月多存点儿，下个月少存点儿，没有什么规定禁止你这么做。假设你给自己设定的最低储蓄额度是150美元，并且使用了自动服务，这并不意味着你在某个月不能多存一点钱。不要害怕制订短期计划，看看自己某几个月能不能多存点儿钱。也许你可以在夏天的几个月

取消所有的休闲娱乐支出，多花时间开展户外活动。也许你在假期经常自己做饭，省下了外出就餐通常要花费的一大笔钱。你可以把这些钱存入储蓄账户，但下个月却不必给自己施加压力要存同样多的钱。

需求和欲望的区别

现在，我们已经讨论了什么是合理，接下来该想一想几乎每个人都必须面对的一个储蓄问题。如果你发现自己的目标很高，资源却十分有限，不要感到惊讶。除非你拥有无限的资源，否则，你要给自己的目标设定限度。

到了我们必须按照轻重缓急给目标排序时，许多人一筹莫展，结果便是什么也不做。不要让这个困难成为拦路虎妨碍你行动起来。我前面说过，谈到理财规划，你能犯的唯一真正的错误，就是什么也不做。

我想，多数人在某种程度上知道，什么也不做是个实际存在的问题，但传统的理财计划很少面对这个问题。人们也许无法实现所有的财务目标，不过这个结论不符合美国人的信念，美国人的信念是，只要有决心，一切都会实现。我在全心全意地帮你制订理财计划，让它帮助你实现你独有的梦想和目标，但这并不意味着我相信你能心想事成，事事圆满。

财务上的制约也许并不是坏事。多年来，我发现，要想搞清楚金钱在哪些事情上最重要，人们也许必须冷静而深入地思考一个问题：我需要的东西与我认为自己需要的东西，存在怎样的区别。在这个环节，许多人必须重新思考自己对“需求”的定义。当今时代，许多一度被视为奢侈的事物成了必需，需求和欲望变得难以区分。事实证明，怎样对两者的差别有清晰的认识，也许是个极大的难题——也是最有意义的一个问题。

---

[1]http://www.nytimes.com/2012/02/25/business/another-theory-on-why-bad-habits-are-hard-to-break-shortcuts.html?pagewanted=all&_r=0.

第三部分 投资

人们一直问我，我对某只股票或者某个行业有何看法。他们也许读了一篇介绍某公司的文章，或者爱上了某款产品，便肯定地认为，投资该公司或者该产品的生产企业是万无一失的。不管什么原因，他们通常为听到某些高手支着儿或者预感到赚钱的前景而兴奋，他们问：“我该不该投资？”

我理解这种欲望，假如能够发现一只千载难逢的必涨股票，它将一劳永逸地消除我们对财务的担心。实际上，我和你的心情是一样的。那是很久以前的事了，也许你还记得20世纪90年代的科技股热潮。当时，我迟迟没有出手买入股票，很多朋友和家人不停地对我说，我在“错失良机”。终于有一天，我再也受不了，便屈服了。

我买了10000美元的InfoSpace（美国讯通网）股票——当年那是一大笔钱，现在也是一大笔钱。我本来没必要用这么多钱投资科技股。虽然我给许多客户提供咨询，告诫他们不要大额购买任何一家公司的股票，但是当我自己加入科技股投资者的行列以后，心情却很舒畅。我终于参透快速发财的秘籍了。

科技股热潮之后的情况表明，这个秘籍其实根本不是秘籍，我该继续坚持自我。在我买了那只股票后没过几个月，它的价值就蒸发了——连同我买下一座小岛的梦想一道化为泡影。今年年初，犹他州与我联系，要处理一部分我尚未认领的财产，我又想起自己投资InfoSpace的经历。看来，我当年购买的InfoSpace股票并没有全部蒸发。

我填写了相关文件，焦急地等待支票寄来。我本不该感到吃惊——但我还是不免感到吃惊——打开信封，我看到自己在InfoSpace的10000美元投资，如今只剩下81美元。我想，我永远不会把它卖掉，现在它成了绝好的警示：当我自以为懂投资时，会做出什么行为。

现在，只要有人请我对某只股票或者某个行业给出建议，我都表示，他提问的方式不对。我建议他这样提问：“这笔投资符合我的理财计划吗？”

“我该参与Facebook（脸谱网）的IPO（首次公开募股）吗？”“我使用苹果的产品，我该投资他们公司的股票吗？”当公司的股价再创新高，或者公司又发布了一款很酷的新产品时，这些问题似乎是有意义的。可是，到了股价下跌，竞争者崛起，或者你把一年前还十分喜爱的产品换掉，选了另一件产品时，又会怎么样？不要基于短期思维做出情绪化的决定，要做出可持续的投资决定。我们要制订一个计划，它必须反映我们的目标和价值观——然后把这个计划坚持下去。

我们如果遵照计划，就不太可能受到诱惑，屈服于即时满足的欲望。我们会感到自信，因为计划是专为我们心中独有的目标和价值观设定的；我们认识到，也许根本没必要期待中头彩。

当然，我们之所以不能制订稳健的投资计划，干扰因素不仅是想找到一只千载难逢的热门股票的欲望，还有使我们栽跟头的对投资的认识误区：一听到“投资”这个词，我们的大脑经常一下子就跳到了未来。我们认为，关键在于今天做出正确的决策，日后能够享受回报。这当然是投资的一大要义。

可是，如果投资也是当前让我们内心安宁的机会呢？如果投资不仅是为未来的自己安排退休生活，而且此刻也能照顾自己——以及照顾家人——又如何呢？

在本书的这一部分，我们要稍微换个角度看待投资。投资计划不应该只考虑你今天把钱投在哪里，还应该考虑哪些事情要先做。它要弄清楚你要不要购买人寿保险——当悲剧发生时，是否无须太多金钱，即可让你爱的人有所保障。它要明确，偿还债务也许是你做过的最明智的投资。最重要的是，我们要把真正的投资智慧与“狂欢”式的投资区别开——后者是规模浩大的“金融娱乐业”，它给你的信息不仅不可靠、没有用，而且与真正的投资风马牛不相及。

没错，想象一下，如果你在合适的时机买到合适的股票，发了大财，那该多么有趣。可是这种事情发生的概率很小，我不会指望它。我们不知道最新的IPO今后的业绩将会如何。我们不知道新闻报道中的时事危机将怎么发展。我们不知道黄金价格会发生怎样的波动。但是有了计划，我们就知道哪些类型的投资适合自己的长远战略。

第6章 购买足够的保险————马上行动

我问客户，哪些事情让他们夜不能寐？通常，他们不用费心思考就能给出回答。如果他们有孩子，或者有其他人需要自己的经济资助，他们经常会说：“我担心万一我不在了，我的家人怎么办。”

“哪些事情让你夜不能寐”，如果你对这个问题的回答也是这样，那么，制订理财计划的下一步就很明确了：马上购买适量的保险。

对于许多人，人寿保险是不必要的，不过本章的目的是帮助你搞清楚：（1）你是否需要它；（2）需要多少。

你需要它吗？

人们再三推迟商量购买人寿保险的事情，这种情况并非罕见。我们用各种各样的借口来避免讨论这个问题。我们常常认为人寿保险虽然重要，但不那么急迫，尤其是现在我们身体很好。我们想晚些时候再买，等我们先偿还信用卡债务，或者为孩子们上大学做好规划以后再说。

我们推迟购买人寿保险，还因为这件事牵涉到一个让人不舒服的话题。我们必须把失去亲人的情感伤痛转化为一个理财问题。我们必须谈论自己去世以后会发生什么。

我知道这个话题让人难受，但是对于多数人来说，人寿保险有个作用：它可以弥补经济损失。保险是一笔支出，而非投资。它不是实现投资目标或者支付教育费用的办法。也许最重要的是，它不能抚平情感伤痛。所以我们要重点谈谈购买足量以及适当种类的保险，使之发挥作用——谢天谢地，基本人寿保险不算太贵。

此处为了探讨的目的，我们要想一想你或者你的配偶去世以后的情况——这个话题让人难过，但我们一定要尽量抛开情感伤痛的因素，把关注点放在经济损失上。



如果有人在经济上依赖你，你就需要人寿保险。

但是，怎么定义“依赖”呢？我们来看看决定这个问题的几种情况。

•第一种情况，假设你已婚，你们夫妻二人有稳固的事业，没有孩子。如果你去世，会造成经济损失吗？你的第一直觉也许是“会”，但是请你再静下心来想一想。你们的收入会减少，这件事令人痛苦，虽然如此，你们还是应该开诚布公地谈一谈，你们能否应对经济损失——如果能，那么，你们就不用操心人寿保险。

•第二种情况，假设你们没有孩子，但是你为了支持配偶的事业，推迟了自己发展事业或者接受教育。假如他或者她去世了，你还活着，但你的经验、受教育程度和收入都不尽如人意。这就构成了经济损失的条件，人寿保险在这种情况下就是有意义的。

•现在，再看第三种情况。在这种情况下，你们有孩子，还有伴随孩子而来的一系列财务目标。你们要支付孩子们的教育费用，要休假，这些目标都要靠两个人的收入来支持。这时候，如果其中一

人离世——换句话说，如果其中一个人的收入不复存在——这显然会造成经济损失。你就要用人寿保险来缩小计划与现实之间的差距。

我在写下这些话时深深知道，假如失去配偶，在情感打击之余，还要考虑配偶的过世是不是构成了真正的经济损失，这个问题实在残酷。但是，是否购买保险，这个问题不同于我们即将做出的许多其他理财决策，它全都是关于金钱。一旦我们克服了讨论这些话题的情感障碍，这其实是很容易做出的一个理财决定。我们一步一步考查一下，记住，计算不需要很精确。对你必须弥补的经济损失，只需要有个大致的估算即可。

计算经济损失

现在你已经想好，你需要购买保险，然后呢？

首先，你要计算收入损失——我用一个例子来说明吧。

假设你们夫妇都工作，养育有几个孩子——围绕孩子有很多目标。为了便于计算，假设你们夫妻的年薪各自为40000美元。因为你们依靠双方的收入，所以40000美元就是需要弥补的经济损失。

当然，事情未必这么简单。我们来看看只有一方工作的例子。如果不出去工作的配偶去世，似乎没有经济损失。但是你别忘了，如果一方去世，另一方也许不能像过去那样全心投入工作：他或者她也许必须减少工作时间，承担起原来分摊或者由在家里工作的配偶一手操持的家务责任。（当然，即使双方都工作，家务责任也是必须牢记的因素。）

而最终，我们必须提出一个金额。

如果你的配偶赚40000美元，他（她）去世以后，你也许要减少工作时间，损失一部分收入——假设是10000美元。

这意味着你要弥补的经济损失的总额是每年50000美元。

先计算一下你需要多少钱才能弥补这笔损失。

这里，我们不妨稍微快进一下。假设你有个投资账户，它的唯一目

的是让你能够弥补第一步计算得出的收入损失——这个例子中，我们计算得出的金额是，你必须每年弥补50000美元。

虽然你将需要多少钱的问题一直存有争议，但是请记住，我们只是在做大致的估算，所以，这里有一条经验法则是4%法则。4%法则的实质含义是，如果你把钱谨慎地投资于多元化的投资组合中，那么，你可以轻松地每年拿出它的4%（通货膨胀因素计算在内），而无须担心在30年间把钱花光。在此基础上，下一步是计算你需要有多少钱在这个账户中。

把4%法则记在心里，计算你需要多少钱的简单办法是，用一年的金额（这个例子中是50000美元）除以4%或者0.04。

换句话说，为了弥补你计算得出的每年50000美元的损失，把通货膨胀因素考虑在内，你需要1250000美元的保险金额。

购买定期人寿保险

“定期人寿保险”的意思很简单，你可以在选定的一段时间内锁定成本，不让它发生改变。你其实是在租赁保险；在选定的保险期限到期时，你不能得到保险金，已交纳的保险费也不退还。因此，与其他类型的保险相比，它只需要极少的成本。记住，它不是储蓄或者投资账户。它的作用是弥补由死亡造成的经济损失。定期人寿保险通常按年支付保险费，成本不变，随时可以取消。

现在，你可以设定定期寿险的期限：10年、20年、30年。根据你的年龄，你也许想买你认为你需要的期限最长的保险，因为可以锁定成本（今后假如你的健康状况发生改变，到时候再购买定期人寿保险，恐怕无法获得同样的保险费价格）。20年的保险期限相当常见。在考虑购买多少金额时，别忘了考虑你的子女的年龄等因素——如果子女已经长大离家，你也许只需要购买10年期限的保险。

因为可以锁定保险成本，并且定期人寿保险这么便宜，所以我建议你投保期限长的，反正它总是可以取消的。如果你中了大奖或者卖掉公司赚了一大笔钱，你不会被保险合同绑定，你只要停交保险费即可。

不要让恐惧成为你做出决定的动机

几年前，一名推销员上门来，向我推销癌症保险。我记得自己当时心里想："哎呀，也许我得买一份。"没过多久，我就开始考虑是不是其他保险也是我需要买的——我不是应该保护自己和家人，应对可能发生的各种危险吗？

但是最终，我当机立断地决定不再积累各种"以防万一"的保险。

这就是生活，生活中充满了风险。买保险的决定归结于一条：我们要想清楚，哪些风险我们可以应对，哪些风险我们希望有人分担。记住，购买人寿保险的目标始终是满足你的需求，而非超乎你的需求。

谁的价值更大？

在考虑购买人寿保险时，你们也许讨论了很多关于你去世以后的话题，讨论之深出乎意料。这也许是你们之间发起的极其重要的谈话，只是谈话并不轻松。

当然，因为这些话题让人不舒服，所以我们避免这样的谈话，这种现象并不奇怪。谁真想谈论死亡，谈论失去配偶，谈论自己过世以后亲人会怎样呢？

但是，这个话题并不是引发强烈情感的唯一时刻。这个话题自然而然会导向一个问题，很少有夫妇或者家庭愿意深究这个问题："谁的价值更大？"有位朋友的父母在购买保险时，就遇到了这个问题。在财务上，如果她的父亲过世，损失会大一点儿；但她的母亲很生气，因为丈夫的保险费比自己高。

我发现自己处在类似的境遇。我去世的经济损失比我的妻子去世要大一点儿。但是，我知道，假如妻子去世，孩子们会比我去世更加难过，因为妻子是我们这个家庭正常运转的核心。

不要让情绪因素导致谈话偏离轨道。记住，情绪和你购买人寿保险的原因全无关系。只有把经济需求与情感伤痛区别开，你才能想清楚自己适合购买什么样的人寿保险计划。否则，你就会不加分辨地买下推销员向你推荐的所有保险，也许会花很多钱，给理财生活的其他方面造成损失。

第7章 “我做过的最佳投资”：明智地借贷和支出

我在拉斯韦加斯生活时，有个叫克里斯的客户告诉我他的投资决定。“我做了所有正确的事情，”他说，“把钱存起来，偿还了抵押贷款。”的确，他的投资组合看起来不错，他走在通往退休的康庄大道上。

但他却接着说了一句：“我烦透了。”

克里斯心里很不是滋味，因为他任职的那家矫牙诊所的业务合伙人与他的做法刚好相反。“他选了一只只付利息的抵押贷款，”他解释说，“他没有偿还债务，而是投资买下更多房产，还把大量资金投入了股市。”毫无疑问，克里斯的合伙人使用了高杠杆，在我们那次谈话时，克里斯对自己的理财结果感到失望，因为比较起来，他的合伙人的投资估值是他的3倍。

在我担任理财顾问的20年当中，克里斯是唯一为了还清债务发牢骚的客户——我猜想今天他不再发牢骚了。为什么？

因为我们那次谈话发生在2006年——再过一年，房地产市场就达到了最高点。我们都知道接下来的几年发生了什么——房地产崩溃，使用高杠杆的人们大多领悟到，高杠杆是一把双刃剑。考虑到最后的结局，克里斯的业务合伙人的策略似乎就不那么高明了。



现在，你已经清楚地知道了自己的目标。关于支出和储蓄，你可能还有几个艰难的决定要做。但是你也许想知道，债务是否适合放在这里讨论。多年来，我们听过不少关于杠杆和“良性债务”的好处的说法。你在生活中也许就遇到过像克里斯的合伙人那样的人，他们高额负债，结果反而比你获得更多收益。你可能产生了许多与债务相关的疑问：多少债务是太多？哪些债务应该先还？

最重要的是：负债投资是不是好的投资?

先回答最后一个问题：答案是肯定的。在人生的某些阶段，借贷符合你的理财计划，这一点确定无疑。在这一章，我要谈论如何区别好的、谨慎的借贷与考虑不周、“即时满足”式的借贷。我要谈一谈用借贷来支付各种支出的好处和大量弊端，并且提出一些借贷的经验法则。

我要向大家介绍另一种把债务看作投资策略的办法：

消除债务，也许是你能做出的最好投资。

收益有保障的投资

假设我向你提出一个投资机会，它可以有保障地获得15%、18%甚至22%的收益。我猜想你即使手头有点儿紧，也会想办法参与投资，享受收益。

可是，如果我告诉你，你完全可以用这笔钱偿还信用卡债务，那么，你也许会找出好几个借口，说明为什么你眼下还做不到。

如同一切支出，我们常常给自己编故事，为借贷找理由。有些故事比另外一些故事听起来有道理，比如你有20%的现款，剩下的可以申请抵押贷款。还有些故事则不然，听起来就像童话。如何区分有道理的故事和童话，在很大程度上取决于你的目标和价值观。以目标和价值观作为参照，你就会想出办法，对一些事情说“不”，以便晚些时候对另外一些更好的事情说“是”。

举例说明，如果你能够对借钱买一只订婚戒指说“不”，（用不着为了一枚戒指花上三个月的薪水！）你就为自己几年以后实现买房梦留出了空间。当那台旧电视机还能看的时候，如果你对赊买一台电视说“不”，你就增加了对换一辆新车说“是”的概率，那辆旧车已经开了十

几年了。

要明白一点：这些不是容易做出的决定。你正在兴头上，也许各种信号都提示你说“是”。什么对自己最重要，你对这个问题是否心中有数的重要性就在这里。

我还鼓励你经常性地反思你对投资的定义。我们习惯了认为投资是今天把钱储备起来，以增加明天的收益。但是当我们负债时，就需要更为直接的投资目标：何妨把投资的含义扩大，把有条理地减少债务的精明决定也看作投资？

在某些时候，你可能听过一句老话：“懂利息的人赚取利息。不懂利息的人支付利息。”谨慎的借贷远远不止于懂得抓住最佳时机，在借贷文件上签下自己的名字。它还意味着懂得在负债之后如何处理债务。

投资的最基本法则：多赚少花

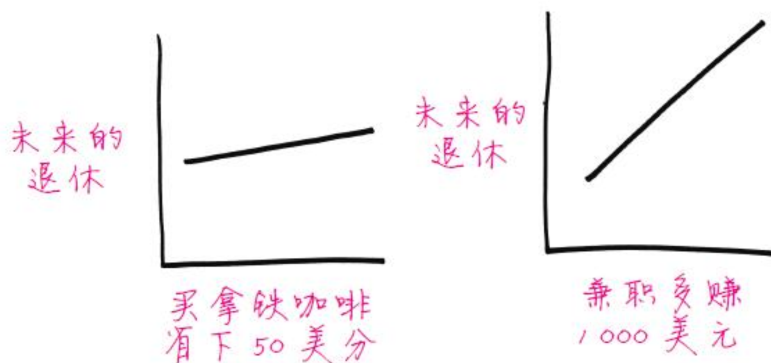
在金融危机期间，私人信用卡债务降到了谷底。我们知道，金融危机对我们的消费驱动的经济产生了什么后果，在个人层面，至少意味着许多人勒紧裤腰带，减少了消费。遗憾的是，2014年，危机只过了短短6年，信用卡债务就又涨了起来。

美国政府可以在国会投票，提高债务天花板；在现实社会，我们却没有这样的选择。我们即将刷爆信用卡的时候，有两个选择：

1.多挣钱。

2.少花钱。

这是一道简单的算术题，却需要做出艰难的选择。如果你花的比挣的多，到某个时刻，你将不得不做出改变。“多挣钱/少花钱”，虽然看起来简单，却并不意味着容易做到。我知道这感觉就好比我对孩子们说，我们买不起某样东西，虽然它对他们非常重要。我和妻子有过一次十分为难的讨论，我们商量为了收支平衡，哪些支出必须削减。这样的谈话很不容易，如果我们想实现最为重要的目标，却是必要的。



让人更加感到挫败的是，这些决定是高度个人化的。我们都希望有一道魔法之光能把我们送回到没有赤字的时候。可是，要摆脱债务，空想不是办法。通常这要回归到你愿意为之付出多少牺牲的问题。但是，除非你知道自己有哪些债务，否则你不可能知道自己必须做出牺牲。

减少债务是一笔投资

如果你还持有高利息的债务，把它们还清，要好过你能做出的一切其他理财投资。我们来看看：现在，如果你的投资表现很好，你也许能赚到7%的收益。

我们再来看看你的信用卡。哪怕你很小心，你支付的信用卡利率也可能超过15%。把两个数字比较一下，你明白其中的道理了吗？

记住，偿还债务是一笔有着确凿收益的投资。所以，要想明白你在哪些地方可以得到最多收益。找出利息最高的债务，马上偿还，用你能弄到的所有的钱偿还。这个办法并不新鲜，但是非常有效。

找出利息最高的债务，你可以一次偿还一项，还清一项，再还下一项。我要再三强调，在还债的过程中，避开继续使用信用卡这个陷阱是非常重要的。如果你无法每月还清信用卡债务，就不可能对你认为最重要的事物说“是”。

遗憾的是，因为信用卡公司让人们负债消费如此便利，所以我们都随随便便地使用信用卡。请你不要这样。你怎么处理这项债务，甚至比你的投资收益率还要重要，因为信用卡利息很高。下次你为了自己“需

要”的东西刷卡时，一定别忘了这一点。

你该买房吗？

大多数人做出的最大的借贷决定，是要不要买房。你向别人问起这件事，对方会告诉你：“这是我做过的最好的投资！”每次听到这样的回答，我总是和他坐下来，说：“我们来算一笔账，看看你的收益是多少。”

最后算出的收益通常在3%左右，收益率很低——其原因我已经不以为怪。这个数字与诺贝尔奖获得者罗伯特·希勒（Robert Shiller）博士的数据一致，希勒博士多年来不断地给出全美房价涨幅的数据。房价的涨幅与通货膨胀差不多，过去200年来，房价平均上涨了近3%。

那么，人们为什么说买房是他们做过的最好的投资呢？

很可悲，因为那是他们长期持有的唯一投资。

当然，买房是个复杂的决定，涉及许多因素。买房或者不买房各有利弊——某人仍在为我们5年前失去住房耿耿于怀——我知道，预估哪种选择对你最有意义，是极其困难的。

过去3年，我和家人租房住，多数时候感觉不错。但是去年，我发现自己陷入了短暂的恐慌。我看到财经记者菲利克斯·萨尔蒙（Felix Salmon）的一篇推文，他引用了对冲基金经理、亿万富豪约翰·保尔森（John Paulson）的一句话：“如果你现在租房住，就去买房。如果你买了房，就去买第二套。”

我读了这篇文章，马上就焦虑起来。我熟悉这种感觉——当你觉得自己必须马上行动，否则就会错失良机时，就会产生这种感觉。毕竟，既然连约翰·保尔森也说，我应该赶快买房，那么，我最好还是行动起来！保尔森可是成就了“最伟大的交易”（The Greatest Trade Ever）的那个人啊。

我蠢蠢欲动，心神不宁，于是就做了一件我以前做过许多次的事。我取出一张纸和一支铅笔，平复一下自己的情绪，算了一笔账。最后，我再次想起一件极其重要的事情：

约翰·保尔森根本不认识我，也不了解我的情况。

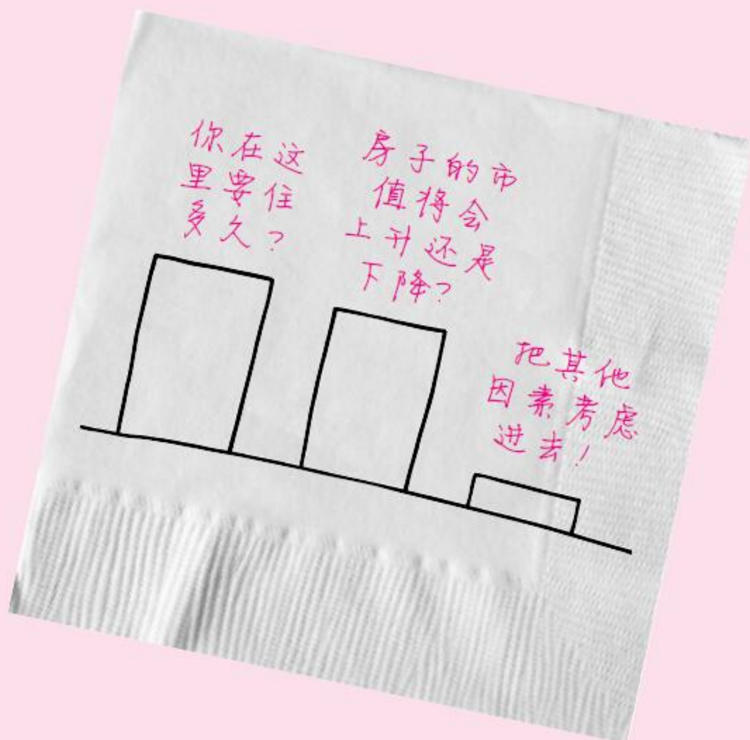
我完全没有道理因为他——或者别的“专家”说了什么，就做出决定，虽然他们与大家分享了对住房市场发展方向的预估。

然而，这种“我做过的最佳投资”的说辞还是相当深入人心。大约就在我算这笔账前后，有两个人表达了认同这种观点的想法。他们坚信，如果不马上买房，房价上涨以后，他们将再也无力进入住房市场——也许会是这样。但是，我在2005年和2006年，就听过“赶快买房，不买后悔”的论调。

这时候又发生了我和其他人的第三次谈话。有个熟人在子女搬出去以后，想换一所小房子居住。虽然卖掉原来的房子，搬到一所小房子是正确的决定（就她的具体情况而言），她却迟迟没有行动，因为财经新闻和预测人员都在暗示，在今后的12个月，房子比别的东西更能保值。

真是疯了！

再说一遍，买房是多数人一辈子做出的最大的理财决定。可是，在做这个决定时，有一个人心里知道正确的做法是什么，却常常遭到忽略，这个人就是你。



有个简单的办法可以解决这个问题。这个办法只需要一张纸，一支铅笔和一点儿时间。如果你拿不定主意是否该买房（或是卖房），花一分钟想一想下列问题，写下答案，因为我估计下次有人与你分享对住房市场发展趋势的看法时，你还会回头看这张单子的。这张单子不是规定性的。它的目的是让你好好想一想市场预测和估计以外的一些因素。

想一想下列问题：

1.你能负担得起吗，你攒够资金支付首付款吗？一定要把诸如财产税、房屋所有者相关费用和水电费等成本包括进去。

2.你有资格获得贷款吗？如果眼下答案是否定的，那么你就不必自我折磨了；即使房地产市场即将快速发展，也与你无关，因为你买不起。

3.你计划在意向中的房子里住多久？该在新买的房子里最短居住多久才划算，人们为这个问题争论不休；不过如果不到5年，买房就

算了吧。如果是5年到10年，你可以认真考虑一下；如果是10年以上，那么买房也许是值得的。

4.你对房价的走势有何估计？在决定买房时，这个能够造成巨大差别的变量是个未知数，这是令人痛苦的现实。短期内房价的走势，大家都在猜。但是为了保持头脑清醒，不妨假定房价会继续上涨，涨幅与通货膨胀的长期平均值相当，即每年3%。如果你决定买房的唯一依据是，你认为早晚有一天房价会大涨，那么，你是不该买房的。

记住，所有这些问题的回答都取决于你的情况。这才是关键。我希望到现在你已经清楚地看到，仅仅因为某位专家说应该买房，而他对你的情况一无所知，你就决定买房，是多么荒谬。

你也许发现，鉴于你的情况，你不适合购买和拥有住房，这没关系。租房并不是“把钱扔进下水道”，虽然许多人这么认为。现在不买，也不妨碍你晚些时候再买。

以我的朋友里克为例。他为了工作，要搬到别的城市。他不知道自己要在那里待多久，所以他们一家人没有买房，而是租房住。里克每个月都不情愿地支付租金——直到他注意到租房住为他们省了多少钱。因为他不必缴纳财产税或者维修费，所以他能够把许多钱存入一个“住房账户”。过了几年，他攒了相当一笔钱，到他们下次搬家时，这笔钱可以随意支配——这一次他们搬到一个新的地方，在那里买房更有意义。

比较一下我的情况。我在同一时期拥有住房，结果却让我深陷债务。所以，就我和里克两个人来说，里克的情况显然比我要好。

不要想当然地认为，你必须拥有住房。千万不要仅仅因为税收优惠而买房。以抵押贷款税收抵免的形式，借1美元，得到60美分的退税，为了这个原因买房只会导向失望的结局——尤其是如果这意味着你必须牺牲自己已经确立的一些重要目标。

我该还清抵押贷款吗？

只要有人问起我关于抵押贷款债务的话题，我就让他做下面这个练习。

拿出一张纸。

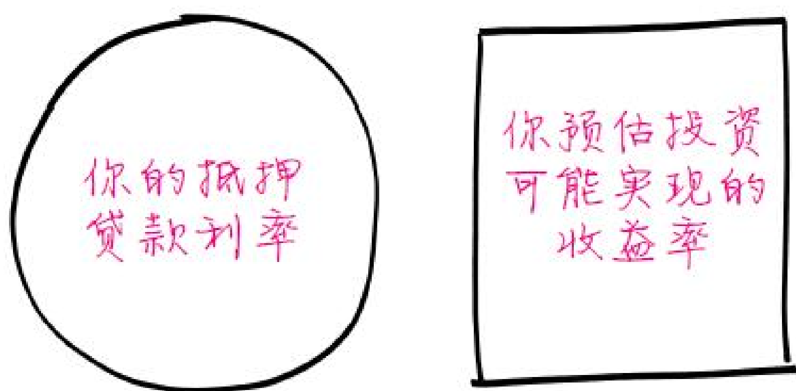
1.在纸的左边画一个圆圈：在圆圈中写下你的抵押贷款利率（你在制定个人资产负债表时，应该注明这个数字）。假设你的抵押贷款利率是5%，在圈内填入5%。（也许你可以把抵押贷款利率的小幅减免计算进去——但是别忘了，根据你的居住地和其他因素，这个利率因人而异。）

2．在纸的右边画一个方框，在方框中填入数字8%，并画一个大大的问号。这个数字表示你对自己的投资可能获得的最高收益的估计。

下面是两项投资：一项投资会让你赚到5%的有保障的收益；另一项投资，你可能得到8%到10%的收益。你选哪一项？

许多理财专家会这样告诉你：既然你可以把额外的钱用于投资8%收益率的项目，这时候，何苦要还清利率为5%或者税后更低的抵押贷款呢？

在电子表格中看起来，这个道理似乎一目了然。可是，电子表格没有把那个问号计算在内。8%的收益听起来不错，可是，它是否能够实现却是个未知数。



这里我想强调这个练习的含义。有一项投资是有保障的。那就是你的抵押贷款。另外一项投资，历史上你曾经得到过8%到10%的收益率，但是它没有保障。

在这本书的最后一章，我还要详细讨论在做投资时，我们该怎么做：要坚持遵守计划，哪怕理财专家和媒体都在呼吁我们放弃原计划、投入新的喧嚣热潮。我在这里提到这一点，是因为我发现，人们很难冷静地对待“住房资金”——这笔钱你在脑海中已经有了定论，哪怕你的房子10年或者20年后的价值完全没有保障。

有些专家对那个问号视而不见，他们对你说，你可以把偿还抵押贷款的钱，用来投资股市20年——20年后，你就能够用投资的收益，提前10年还清抵押贷款。

这主意真不错，在电子表格上看起来再好不过。只有一个问题：我想不出有谁成功地做到了这件事。我相信肯定有人实现了这个结果，但是我从业近20年来，从来没见过有谁把赌注押在那个问号上，并且对结果感到满意的。

相反，我倒是见过很多人，他们为还清了抵押贷款而感到兴高采烈。我参加过人们为烧掉抵押贷款的资料清单而举办的聚会。我只能想起有一个人为偿还了抵押贷款而不是把钱用于投资而发牢骚——他发牢骚是在住房市场崩溃之前。

虽然偿还抵押贷款的好处在电子表格上反映不出来，虽然我也能用电子表格向你证明还贷不是个好主意，但是，我认识的客户在还清抵押贷款后，却都感到无债一身轻。

有时候多花点儿钱是有好处的

我警告大家注意债务的危险性，但是，接下来我要说的话也许会让你觉得意外：谈到借贷（或者任何支出），有时候多花点儿钱是有好处的。

你喜欢买比较贵的东西，还是一贯选择最低价？如同多数事物，这个问题的回答在很大程度上取决于你的价值观。

以我的一个朋友为例，他始终不明白他的邻居们为什么会负债购买一些他不看重的东西，比如大房子和豪车。在他看来，那些东西不值那么多钱。一天，他又在嘀咕这个问题，我就问起了他们家的开支习惯。

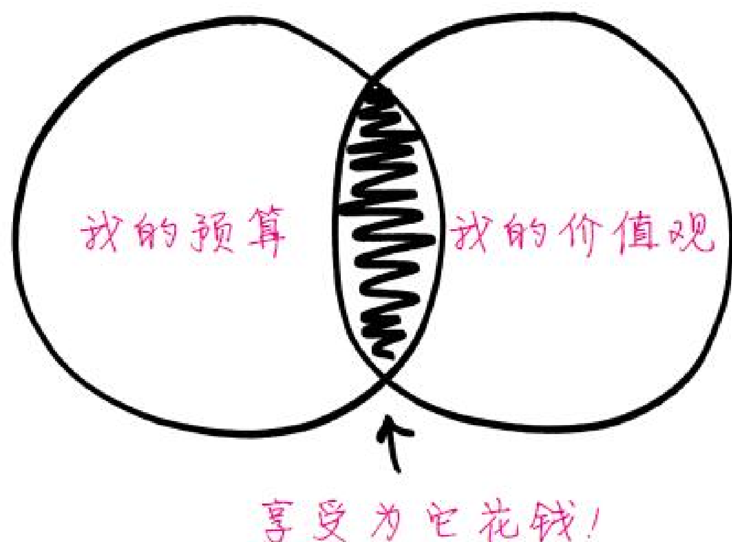
我注意到，与我认识的大多数家庭相比，他们一家人似乎花很多钱

度假，为休闲娱乐花钱更多。我这位朋友很精明，不一会儿他就明白了自己批评别人的悖论所在。我的朋友和他的邻居都花钱购买各自真正看重的商品和体验——当然，他们的价值观不同。

为我们真正看重的事物多花一些钱，这种现象并不稀奇。在有些事情上，我们大家可能都有过不能忍受廉价替代品的体验。可是，如果我们多花了钱，却没有预先确立此类购买的决策原则，那么，这种行为就可能导致预算超支，为不值得的东西多花了钱。

花很多钱购买某种商品——甚至你认为是奢侈的消费——不一定意味着你在做出糟糕的理财决定。它或许是你的最佳决策，但是它必须与你的目标和价值观一致。

我们的理财决定越能够支持我们的价值观——包括何时和如何借贷——在决定做出后，我们感到懊悔的可能性就越小，哪怕它们是昂贵的选择。



下次你不知道是不是值得多花钱时，要牢牢记住这一点。打起精神来：有时候答案是“是”，不过，为了买得起它，你必须对别的东西说“不”。

第8章 像科学家一样做投资

我从业几十年，为人们制订独特的理财计划，我听过形形色色的目标和价值观。没有两个人对“为什么钱对你很重要”给出一模一样的回答，也没有两个投资组合是一模一样的。

可是，许多人在一件事情上深有同感：对股票市场感到幻灭。我听过这样的说法，“那是一台巨大的绞肉机”，“我的钱全在股市赔光了”。很遗憾，与我交谈过的对象当中，对自己的投资经历感到满意的寥寥无几。

多年来我一直在思考这个问题。我认为，这在很大程度上与我们受到的信息轰炸有关。关于我们应该如何投资，五花八门的观点层出不穷，莫衷一是。我们每天都听到无数一夜暴富的故事；我们被告知，只要我们选对公司，追踪适当的指标，我们就可以加入致富者的行列。

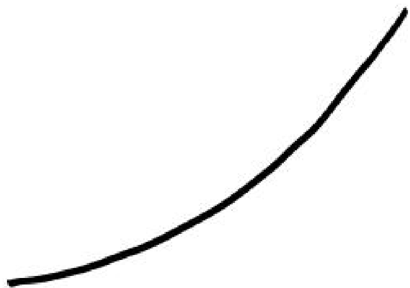
围绕着所谓的专家，形成了巨大的娱乐业，他们声嘶力竭地喊出疯狂的忠告，其结果却是让我们许多人感到挫折——以及害怕。我们听从了他们的建议，结果自己投入股市的资金损失惨重，只剩下极少的本金，却多了许多不堪回首的记忆。

可是，关键是：看看过去10年或者15年的股市业绩，你会发现，它的表现其实非常好。

在哪里脱了节呢？既然股市大致是个成功故事，为什么那么多人告诉我，他们的投资以失败告终？

原因在于他们把投资与投机混为一谈了。





实际上，真正的投资与CNBC（美国全国广播公司——环球集团所持有的全球性财经有线电视卫星新闻台）的财经节目几乎没什么关系，与本周发布的“一生必看影片”也没什么关系。但他们告诉我们，我们应该知道什么时候买进，什么时候卖出。他们告诉我们什么是投资。实际上，投机或者股票交易与投资是截然不同的两码事。

人们把这两个概念搞混，我并不责备他们——我自己也犯过同样的错误，当年我买了InfoSpace的股票，让10000美元打了水漂。可是，当时我却轻易相信，自己在做出正确的选择。

“金融娱乐业”不仅给我们灌输了一种信念，即我们应该像雄鹰一样目光炯炯地紧盯着道琼斯指数，看到中意的股票，要随时准备俯冲下去扑向它，看到麻烦的苗头则要立刻飞走；金融服务业也是围绕着这类观念建立的。我在培基证券（Prudential Securities）做新手交易员时，我的一项工作是到处向老资格的股票经纪人请教，听取指点。我记得很多诸如此类的建议，“你只能做到上一笔交易那么好”或者“预感要涨，大胆购买”等。

就连那些对“股市狂欢”无动于衷的人们也可能掉入一种认识误区：凭借由经验和专业素养形成的预感和直觉，我们能够选到潜力股。我们可以凭借对股市的了解，对它的走势做出预估，这种观念长盛不衰——可是很遗憾，人们没有认识到，对某只股票或者某家公司有所了解，只是刚刚起步而已——即使有所了解，也完全没有收益保障。

举例说明，彼得·林奇（Peter Lynch）20世纪90年代出版了关于投

资的经典著作《战胜华尔街》（Beating the Street），很多人误解了他在书中提出的忠告。这本书告诉读者，在投资某只股票之前，应该先做几项调查研究。但是林奇给出的更为微妙的信息却随着时间推移被人们遗忘，我们许多人只记住一句过于简单化的口号：“买你了解的。”

在个人投资者当中，“买你了解的”成了所向无敌的金科玉律。我有许多精明的朋友们在媒体工作，他们承认，他们根据传媒公司出品的电影或者电视节目的质量下赌注，购买相关公司的股票。我认识一位房地产经纪人，他认为，因为大型高档住宅开发商托尔兄弟公司（Toll Brothers）在他的社区卖出好多套新房，该公司的股票一定会火。我和医生们有过无数次谈话，他们认为，他们应该购买某家制药公司的股票，因为该公司的处方药的价格一直在涨：这无疑是股票将会上涨的迹象。

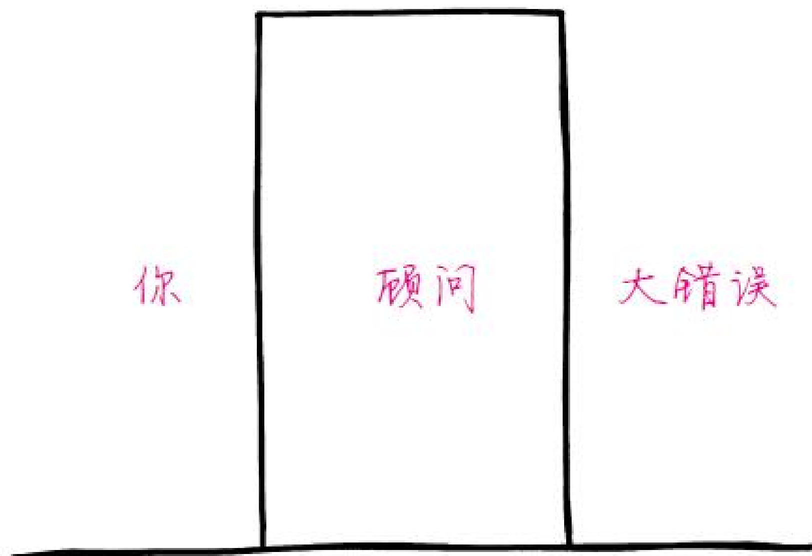
在上述例子中，这些人都是本行业的专家，他们头脑精明，工作出色，兢兢业业。他们掌握了足够的信息，也懂得判断好公司与差公司的区别。但是，他们何以无法凭借自己的知识，做出稳健的投资决策呢？做出这样的决策有多艰难？

每当有人告诉我，他考虑买入苹果或者三星的股票，因为他喜欢这两家公司新推出的新款手机，我就问：“你读过它们最新的年报吗？”

我甚至不问他是否看过这些公司的季度报表，有没有去公司考察过，还是只是读了分析家写的相关文章或者记者对公司首席执行官的采访。我只想知道，他有没有读过公司的年报。

没有一个人给出肯定的答复。

不是因为他疏忽大意，也不是因为他头脑不够精明。而是因为他太忙了，太忙，所以没有闲暇吃力地阅读几百页的财务报告。所以他只凭自己的直觉做决策——等到过了几个月或者几年以后，才发现自己犯下了我所谓的“大错误”：高价买入，低价卖出。



直觉和预感能够帮助我们预测市场的未来走势，这是一种魔法般的信念，这种信念会给你的理财计划造成巨大的破坏。这种想法也和真正的投资完全不相干。

忘掉高频交易，忘掉CNBC上那些魅力十足的人物，忘掉你的姐夫在上次野餐会上给你透露的消息吧，那些都是分散注意力的东西。如果你愿意继续观望，因为你觉得这些人、这些信息很有趣，可以；不过，也许还有更好的娱乐活动可供你选择。

人们告诉我，他们放弃了股票市场，这句话的真实意思是，他们厌倦了股市狂欢。这反倒让他们站在了理想的位置，能够懂得什么是真正的投资。

投资的科学

我有个朋友碰巧也是医生。有一次他对我说，如果他像自己做投资那样行医，那么，经他诊治过的半数病人会丢掉性命。谈到本职工作——给患者看病，倘若他没有看过同行评议的证据，确保患者按规定做了各项检查，他绝对不会开出处方——可是谈到投资，他却想当然地认为，自己应该能够凭借直觉做出明智的决定。毕竟，他有头脑，消息灵通，见多识广——挑选几只能赚钱的股票，有什么难的呢？

我猜想在人生的某个阶段，这种情况即使不适合所有人，也适合大多数投资者。

但这是没有必要的。实际上，还有更好的办法。

我还记得自己刚开始学习投资学的情形，我想拿到职业证书，就去听宾夕法尼亚大学的教授给我们上课。有一次上课时，教授向我们介绍了他正在进行的工作，教我们用严格、专业的方法做投资。我记得自己当时心里想："我的人生要这样度过吗？"做投资的感觉就好像是生活在另一个平行的世界。

医学研究人员提出假设，收集数据，进行盲测，写出文章，经过同行评议后，在学术刊物上发表，他们以此测试自己的预感是对还是错；同理，金融研究人员也要花费无数的时间研究市场表现。我们对投资的科学听说的不多，因为，嗯，它很枯燥；但是它的研究结果却可能是你建立独特的投资组合的最好依据。

投资框架

投资者有个两难困境，我们掌握的过去的数据再多，未来数据也是一片空白。不管历史表明股票市场呈现怎样长期向上的趋势，我们仍然不能确定地知道，未来将会怎样。

所以，把电子表格抛到一边以后，投资就成了一个信心问题。在股票市场上，这种出于信心的投资行为表现得十分明显。我们必须认真想一想：一直以来，股票的收益高于债券，债券的收益高于现金，我们是否相信这种状况会一如既往地持续下去？

如果我们能够接受这个基本框架，那么，股市暂时下跌，不管跌幅多么可怕，都只是交易的组成部分。这个框架并没有让投资变得容易，只是变得较为容易。

依据过去的数据进行投资，并不要求你对我们所面临的严峻的经济挑战视而不见。它只要求我们相信，我们能够想办法渡过经济难关。我们该如何应对巨额的公共债务？CNBC也把各种各样的经济难题摆在我们面前。我对这些问题全都没有答案。但是我相信，我们会渡过难关的。为什么？在我看来，根据沉甸甸的历史证据进行投资，似乎是我们能做的最稳健的事情。到目前为止，事实证明这也是正确的做法。每次

有人预测股票市场走向死亡，事后证明都是错误的。鉴于这个结果，认为股票的收益将继续高于债券，债券的收益高于现金，难道不是合理的吗？

如果你认同，关于市场长远的表现，这里有三条基于科学和历史数据的原则：

1.要把你的投资组合多元化。

2.要保持低成本。

3.风险与收益之间存在相关性。

1.把投资组合多元化。

这是投资的第一条原则，它建立在我们多数人从小就知道的一个简单的概念基础上：不要把所有的鸡蛋放在一个篮子里。这句话在你听来似乎不言自明，可惜，不是所有人都这么看。所以，下面简单地复习一下多元化非常重要。

总体来说，财经媒体对下面这样的故事不感兴趣：人们在40多年间做出稳健的投资决定，偿还了债务，建立了多元化的投资组合，按时甚至稍微提前达到了退休目标。这类故事的点击率不高，不能让杂志销量大增。

不，我们听得最多的是富豪的故事，他们不采用多元化的投资策略，而是把资金全部投入一只股票——通常是自己创立或者早年曾经任职的公司的股票。想一想马克·扎克伯格或者比尔·盖茨吧。新闻报道公开为他们的成功欢呼。可是我们忘记了，把赌注押在一家公司，往往会以失败告终。

我们要换一种策略：多元化。

把投资组合多元化，可以显著地降低任何一只股票伤害我们的风险。多元化可以消除“非系统风险”，只承担“系统风险”——区别这两种风险的方法如下。



你听到人们说，“我在股票市场赔光了所有的钱”，这是因为他承担了太多的“非系统风险”。他认为安然（Enron）或者泰科（Tyco）公司的股票是稳赚不赔的“黄金入场券”——这些公司倒闭后，他的钱就全打了水漂。

非系统风险包括：

1.把赌注押在某个单一的行业或者部门。我们看到，其表现形式是试图选中下一个热门行业，比如技术、银行或者石油股。

2.只持有一家上市公司的股票。只持有一家上市公司的股票是多元化的反面，因为你把鸡蛋放在一个而不是几个篮子里。

3.相信自己能够预测市场走势。我说我们无法左右市场发展的时机，人们每每点头称是。可是，只要某个权威专家加入进来，提出我们认为是关于市场走势的详细研究，我们马上将他的话信以为真。

你愿意承担的是“系统风险”——这意味着你投资的是市场经济这个整体概念。它所建立的观念基础是，虽然市场的性质是上下波动（“下行”多么可怕啊），长远来看，它仍会持续增长。因此，你希望拥有市场上的几百只股票；没错，你持有股票的一些公司会倒闭，但它不会影响到你，因为你把风险分散在了好多家公司。举例说明，如果你以共同基金的形式持有1万家公司的股份，其中10家甚至20家破产了，你可能都注意不到。

多元化的魔法在于，你可以选择两项单独看来风险都很高的投资，把它们纳入投资组合。由此组合而成的投资，其风险比单独投资的风险要小，收益却往往更高。体现在理财上，这就好比我们吃到了免费午餐。

适度多元化的投资组合应该尽可能包括多种类型的公司：美国公司、跨国公司，还要把大小公司混合在一起。最简单的做法是通过低成本、多元化的共同基金来实现这个结果。到最后你将持有不同的共同基金，它们把你的风险分散在各类公司。为了进一步简化这个问题，你可以把指数基金看作默认配置。指数基金不仅高度多元化，如前所述，它们也是真正的低成本——我会解释为什么这个时候成本很重要。

多元化是什么样的？

请允许我分享一个故事，用四种投资组合来说明多元化的威力。

首先，我们从两个非多元化的投资组合入手：

- 投资组合1完全投资于标准普尔500指数所覆盖的美国500家大公司。
- 投资组合2完全投资于最流行的国际指数、即MSCI EAFE指数（远东指数）所覆盖的跨国公司。

这两个投资组合都很集中：一个是美国股票，一个是国际股票。那么，这些投资组合的收益如何？

	收益	风险
投资组合 1	11.56	16.75
投资组合 2	9.97	21.70

上面的表格比较了两个变量：每个投资组合的收益和风险。我用的是最常见的风险测量方法：标准差。标准差的意思很简单，即股价上升或者下降的程度。我就不让你重回痛苦的统计学课堂了。请你相信我：这个数字越小越好。

看得出来，它们的收益率近似，投资组合1的收益率是11.56%，投资组合2的收益率是9.97%；投资组合1的标准差是16.75%，投资组合2的标准差是21.70%。

现在我们来看看把这两个组合结合在一起的多元化的神奇魔力吧。

•投资组合3只是把上述两个组合混合起来：60%配置给了构成投资组合1的美国公司，40%配置给了构成投资组合2的跨国公司。

结果怎么样？

	收益	风险
投资组合 3	11.21	16.81

投资组合3的收益几乎与投资组合1一样高，风险却比投资组合2小得多。

我们刚才的做法是在不同类型的股票之间进行了多元化配置。虽然把钱分散在不同类型的股票上是有价值的，但是，当我们把较为安全的资产，比如高质量的债券与现金纳入投资组合时，多元化的威力才真正显现出来。

我们来介绍一下投资组合4：

•这个投资组合的股票配置与投资组合3的配置一样，但是为了降低风险，我们加入了40%的债券。

风险果真降低了吗？

投资组合4的收益是10.13%，比我们用全部由股票组成的投资组合3得到的收益略低，但没有低太多。真正的效果在于降低风险，我们看到，用标准差来测量，它的波动性低得多，只有10.52%。

风险降低了37%！

这一点很重要，因为随着时间推移波动性较小的投资组合，意味着未来潜在可能收益的范围缩小了。

我并不建议大家都采用这个投资组合，也不建议把它作为预测模型，这里的要点是说明：历史告诉我们，多元化是有效果的。

2.保持低成本。

为了找出市场的“预测变量”，人们花了很多钱——真可悲，花钱之多也许超过了一切研究项目。换句话说：就一只股票、基金或者别的投资而言，有没有什么属性——有没有某些确切的特征——能够担保，它今后的表现一定会好？

研究人员放眼纵观，到处寻找这些捉摸不定的变量：他们分析了一切因素，基金是团队管理还是单独管理，基金经理是哪些名校毕业，他们拥有哪种类型的研究人员，总统是共和党人还是民主党人，当年哪一支球队赢得了美国橄榄球超级碗大赛等。

他们找出了什么结果呢？

很遗憾，没什么结果。

事实证明，没有什么变量能够帮助我们找出今后将表现出色的共同基金——除了一个变量。

这个变量就是：成本。

成本其实可以归结为一道简单的算术题：你的投资花钱越多，你最后拿到手的钱就越少。

3.风险与收益之间存在相关性。

不管投资者多么努力尝试，我们也不能把风险和收益分隔开。对你来说，这句话的意思就是，你承受的风险越大，你可能获得的收益就越多。在理财行业，这是一条近乎放之四海而皆准的法则。假设你分散了投资组合，保持了低成本，那么，你承担的风险越大，你未来可以期待获取的收益就越高。

较高收益＝较高风险

我们在接着往下讲之前，必须给风险下个定义。我们讨论的不是没有回报的风险；身为精明的投资者，我们要找的是补偿风险——金融研究告诉我们，这种风险会引导我们获得更高的回报。要想了解补偿风险，这里有几条通用的经验法则：

•股票收益，要高于债券收益或者现金收益。这就是人们常说的“股权风险”或者“股权溢价”。当然，持有股票的风险也高于持有债券或者现金，但是在较长时期内——比如20多年——期待较高的收益是合理的。这是补偿风险的最好例子。

•你持有一篮子小公司股票，可能比持有一篮子大公司股票得到更高的回报。为什么？小公司风险较高，但是如果你愿意给它们一个机会，一旦它们经营成功，你的回报也会更高。

•持有资金较为欠缺的公司的股票比持有资金雄厚公司的股票，可以获得更高回报。你也许听过“价值投资”和“成长投资”。基本上，“价值投资”就是投资资金较为欠缺的公司，持有它们的股票的风险比“成长投资”（资金雄厚的公司）要高，但是你的潜在回报也更大。

为什么我无法告诉你该怎么做

现在，你已经有了科学的投资策略的基本框架，接下来就到了棘手的地方。因为我知道，懂得这个框架也许是迈出了扎实的第一步——但这是不够的。

我知道，你希望我告诉你，接下来该做什么。

十多年来，我一直在思考怎么给你答复。实际上，这个特殊的难题

几乎让我搁笔，我不知道该怎么继续把这本书写下去。我绞尽脑汁，苦苦思索：我日复一日协助客户理财，怎么才能提炼精华，把人们的价值观和目标与一个按部就班的计划挂起钩来，再转化成几条基本的经验法则？这本书的前提基础是，制订你自己的理财计划是非常重要的，我怎么才能教给你一套全面的指导原则呢？

为此我发愁了好几个月，然后，我开始跟BAM联盟（由美国140多家独立财富管理公司组成的社区）的同行们坐下来聊天，向他们请教。我与贾里德·凯泽（Jared Kizer）共进午餐时的一席谈话，让我大有醍醐灌顶之感。凯泽是我公司的首席投资官，也是投资政策委员会的负责人。贾里德超级聪明，他由衷地喜欢我们所做的工作，因为投资咨询服务能够给人们的生活带来影响。我们吃完午饭，等待结账时，我才向他提起这个话题。

“嗨，”我说，“我想问你一个问题。假设我是你最好的朋友或者兄弟，我们吃过午饭，你只有5分钟时间，然后就要去见客户。我拿出一支笔和一张餐巾纸，说：‘我有一笔钱，该怎么投资呢？’”

“嗯，首先，我要问，你有什么目标。”

“我们没有时间深谈，”我催促说，“你只要告诉我该怎么办就行。我得走了。”

贾里德又让我说出具体的目标和价值观。

“我们没有时间了。”我坚持说。我能感觉得到，他想给出最好的回答，这就使得气氛有些紧张起来。毕竟，我们都是认真的。我们虽然谈的是“钱”，真正探讨的却是人们最重要的目标。这样来回反复了几分钟，最后我说：“不好意思，贾里德。你不用问我问题，只要告诉我该怎么办就行了。”

最后，他放弃了，说：“我没法告诉你。”

我的同行当中，贾里德不是唯一觉得这个问题很难回答的人。做过这个练习的每个人都向我指出，我们在投资类书籍中读到的那些不分青红皂白“一刀切”的回答，全都没有考虑到人们独特的需求。所以，我们一致认为，理财师必须与人面谈，提出一大堆问题，帮助客户澄清对他真正重要的是什么；只有这时，理财师才能提出“完美的投资组合”。

我和同行们陷入了这样的两难困境：我们总想向每个客户提出“最好”的建议，以致我们很难提出“好”的建议。我们看不到一个事实，即使我们只是给你一些“好”的建议，也能帮你建立起适当的投资组合，它完全有可能比你现有的投资组合要好。

所以，我虽然想肯定地告诉你，唯一完美的理财计划是专门为你量身定制的计划，但是，我却想教给你几条建立默认投资组合的指导原则，把我的思考与你分享，你根据自己的需求进行取舍时，应该把它们牢记在心。

建立默认的投资组合

伴随建立完美的投资组合而来的有一个问题。我很希望向购买这本书的读者提出20个问题，读者能够用这些问题的答案，建立一份个性化的电子表格——可现实却是，你的计划将随着你的目标而改变。你必须在合理储蓄的金额与目标之间达成巧妙的平衡。这既是一门科学，也是一门艺术。

既然我无法手把手地教你怎么做，那么我要分享一个“足够好”的替代办法，它使用机构投资者的默认配置：股票与债券分别占比60%和40%。

我前面提到，还有比60/40的默认配置更好的投资方法。这让我想起美国先锋集团（Vanguard Group）的创始人约翰·博格尔（John Bogle）说过的一句话。人们再三请他提出一些创建投资计划的经验法则，于是他便提到了这个配置比例，说：“也许还有比这更好的建议，不过，比这更坏的建议数不胜数。”所以，还有更好的方法吗？肯定有，但是这个默认的投资组合可以让你比大多数人获得更好的收益。是的，就是这样。

1.明确你今后10年将需要多少资金。把它放在存单（CD）和储蓄中。

2.对于你今后10年不需要的资金，把60%投入股市，分配如下：

A.把全部证券的18%投入国际股票。我常常建议购买先锋全国际股票指数基金（Vanguard Total International Stock Index Fund），虽然我与先锋集团并无隶属关系。

B.把全部证券的42%投入美国股票，比如先锋全股票市场指数基金（Vanguard Total Stock Market Index Fund）。

3.把其余的40%投入安全的固定收益债券。我建议购买低成本和多元化的债券，比如先锋全债券市场指数基金（Vanguard Total Bond Market Index Fund）。

60/40是机构投资者的默认配置，这是有原因的。历史上这个法则一直是有效的。

但它也不是没有自己的问题。

•它没有认识到你的情况与其他人存在差别。

•它没有认识到你独特的目标。

•它没有考虑到你对安全保障的顾虑，以及你在市场下行时执行计划的能力。

•它不考虑你有多少时间。

•它不考虑你能承担多大的风险。

根据目标和价值观，定制投资组合

虽然什么也比不上请理财顾问协助你一步步完成这个定制过程，但我还是想分享几个客户的故事；他们利用在关于价值观的谈话中了解到的信息，定制了默认的投资组合。

场景1：体面退休和旅行时间

格雷格和布里塔妮认为，经济保障极其重要，要有足够的钱保障体面的退休生活，还要有很多时间陪伴孩子们。

首先，为了明确哪些钱属于储蓄账户，哪些钱应该分别投入股票和债券，我们把目标清单分成短期（今后20年）和长期（20年以后）两大类。

格雷格与布里塔妮的长期目标：

1.体面的退休生活[401（k）计划]

2.为孩子们打下坚实的基础

3.20多年后的其他长期计划，比如旅行

格雷格与布里塔妮的短期目标：

休假资金（从明年开始）

我们这样制定他们的投资策略和配置：

1.首先从短期计划入手。不难看到，因为我们谈到了股市的各种风险，他们不想把休假资金投入股市。相反，他们考察了实体和网上银行收益最高的储蓄账户，后来选择了一年期的存款，每年按新利率续存。

2.然后，我们考察了格雷格的公司提供的401（k）计划。因为这些计划通常选择有限，我们继续查找，发现了一只基础广泛的美股共同基金，它成本最低，而且高度多元化（碰巧是一只指数基金），于是，我们投入42%的资金购买了这只基金。然后我们又查看国际基金；指数基金没有多少，于是我们找到了成本最低的多元化基金，并投了18%。我们把其余的40%投入一只稳定价值基金，它不承诺大幅收益，但也不会有太大波动。

3.最后，我们查看了他们的401（k）计划以外的钱，把它们用于其他长期目标。因为目标很长远，他们愿意用这笔钱多承担一点儿风险：把70%投入股市（21%购买国际股权，49%购买美国股权），把其余的30%投入他们能够找到的最低成本、高度多元化的先锋债券基金。

4.他们承诺，即使经济走势变得吓人，也会执行这个计划。

场景2：有足够的时间进取型理财

我的同事乔丹前几天请我帮忙，他和妻子想弄清楚她的401（k）计划该怎么配置。

乔丹和妻子都很年轻，收入不错，经济状况良好。鉴于他们的年龄和乔丹对市场的了解，他们乐于把90%的资金投入不同类型的股市共同基金。这似乎很冒险，但他们年轻，乔丹有经验，他们准备不理会市场的上下波动，每月增补一些。

对许多人来说，难的是“坚持这个配置”，这可能比具体怎么配置股票还要重要。请选择自动配置服务，然后就不要再去想它。

场景3：弥补耽误的时间

上一个例子讲的是一对夫妻已经开始存钱。这个场景中，情况稍有变化。假设你40多岁，出于某种原因，你的理财计划有点儿脱轨了。你把所有的储蓄用于子女的教育，你做了糟糕的投资决策，你卖房子赔了钱，不得不动用退休账户来创业。你辛苦工作许多年，如今才刚刚开始储蓄。在这种情况下，你该怎么做呢？

鉴于过去10年的经济危机，许多人的处境类似于上述情况。过去几年对许多人来说都很艰难。如果你发现自己属于这种情况，也许你希望有一个比60/40的默认配置更加进取型的401（k）计划——当然，前提是你有能力承担风险和坚持执行计划。

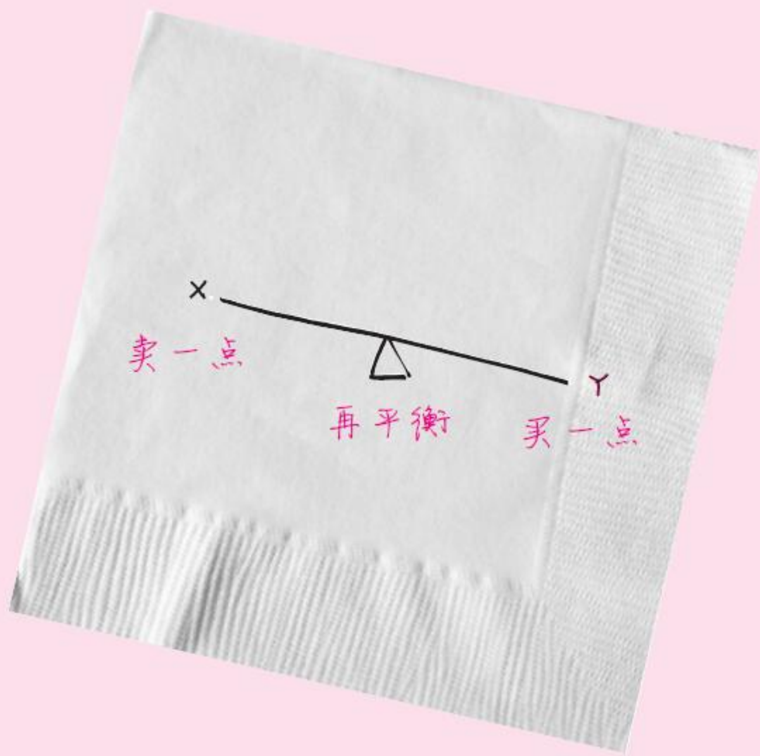
目前，我自己的401（k）计划是100%的股票（在美国和国际股票之间做了分散）。我每月补充购买，自己根本不去看它。我认为自己现阶段仍处于大幅成长模式，计划今后15年内对它加以补充。

我希望这些例子可以帮到你，但我也想透彻地说明一个要点：这个过程是因人而异的。这些例子只是想告诉你，你可以如何根据自己的特殊情况，考虑定制自己的投资组合。

如果你从60/40的默认设置入手，做了调整，那么，你的资产状况会比什么也不做好得多。不过，最理想的是，你像我这样做——抽时间与理财顾问好好聊聊，我会在下一部分详细讨论这个问题。

再平衡是投资界的第七个奇迹

你的计划应该包括一个承诺：你将坚持自己选定的股票、债券和现金的配置。当然，因为市场并非静止不动，所以，随着时间推移，你的配置自然会发生变化。你要定期查看自己的投资组合，确保每项配置的实际金额与计划中的配置一致。我建议大家每年做一次再平衡——并且使用自动服务。



对于不熟悉再平衡的人们，这件事听起来也许很麻烦——但是，看看做过再平衡会是什么样吧。假设你年初有100000美元，你用60000美元买了股票，40000美元买了债券。这一年股市表现极好——比方说，涨了30%——于是你有了78000美元的股票。如果债券市场变化不大，那么，你现在有了118000美元。你的配置不再是60/40，而是变成了66/34。

当然，这个比例不是你当初的配置，所以你要从股票中取出6%，投入债券，把你的配置恢复到60/40。这不容易做到，尤其是如果股市仍然表现很好。但是请想一想你在做什么吧：你迫使自己从去年表现很好的市场拿出一部分钱来（卖高），转移到表现不太好的市场（买低）。

这是一种完全不带情绪的买低卖高。

假设是另一种情况，股市这一年表现不佳，你的股票只剩下50%。你必须咬牙卖掉债券，把配置恢复到60/40。你做这件事的心情肯定不

会好，但是你要接受历史所表明的市场发展规律——市场总是有高有低——此次衰退是暂时的。

制定投资政策声明，为危机做好准备

最后提示一下我还没有谈到的一件重要的事情：为“市场危机”未雨绸缪，要在你发现自己深陷危机之前早做规划。没有一名跳伞运动员会在从飞机上起跳之后，才想到要搞清楚降落伞的原理；同样的道理也适用于想要平安渡过市场的下滑和衰退的投资者。

我们都知道股市有涨有跌。可是，每次股市突然暴跌，都有很多人惊慌失措，一筹莫展。

下次股市下跌，你准备抽回所有资金时，要问问自己：“有什么好惊诧的？我不是已经接受了教训吗？”我们不知道股市什么时候会跌，下跌的原因往往很难说清；但是，市场下跌的事实根本不应该让我们惊讶。

我要澄清一点：这不是市场的问题，这是我们的问题。任何计划都要考虑到现实，市场既会上行也会下跌。理财规划过程必须包括讨论风险的环节，甚至包括救生训练，看看你在即将触底时会如何反应。

还记得我前面讲过的关于预测变量的研究结果吗？除了成本，不存在什么预测变量。不要执迷于预测下次衰退将会在什么时候发生，只要接受一条：衰退是不可避免的。当市场衰退时，要把关注的焦点放在坚持执行计划上。

我们似乎记性很差，所以我建议，你在确定了自己在股票、债券和现金之间的配置后，要把这个决定的理由写下来。

这份声明要简短——应该只有几段话，最多一页纸。近来，我建议客户也可以给自己录音，把录音文件保存在电话或者手机里。重要的是，它提醒你别忘了自己的目标和价值观，以及你为什么选择了目前的计划——所以，我建议你趁着决定配置的理由在脑海中十分清晰之际，把它录下来。这份声明文件的内容可以包括你打算多久查看一次401（k）计划，并对它进行再平衡，以及为什么。

在你决定做疯狂的事情之前，去看看这个书面或者录音文件，它可以充当警示。在投资界，这份文件叫作“投资政策声明”，简称

IPS（Investment Policy Statement）。对于我们的目的，它是一份你与自己订立的契约，以帮助你遵守计划。

用它来提醒自己，你选择的理财计划是有原因的。仅仅因为你的401（k）计划损失了价值，并不意味着你就该马上跳船逃生。仅仅因为财经电视节目主持人吉姆·克莱默（Jim Cramer）对你大喊大叫，让你把钱全部投入一种新渠道，并不意味着你就要听他的。你该做个深呼吸，尽力让自己从一片喧嚣中摆脱出来。它可以提醒你，让你想起我前面提过的史蒂芬·柯维的那句名言："内心深处有个激情燃烧的'是'，就很容易对别的事情说'不'。"

第四部分 避免大错误的策略

你只要遵照我在这本书里列出来的原则，就能制订一份与你的价值观相一致的理财计划，它会成为指引你达到目标的清晰道路。但是，如果你不坚持计划，那么，用不了多久，你的计划就会变成丢进抽屉的又一张废纸。

在某些时候，偏离计划的诱惑非常强大。我在这本书里一直强调，诱惑之下做出的决定，很多都是情绪化的。不管你多么努力地想要制订自己的计划，你毕竟是个凡人。你仍会受到诱惑，想要犯下投资者最为常见的、代价高昂的两大错误：买高和卖低。

幸运的是，你可以用几个办法增加坚持按照计划走的概率，避免走极端。我的第一条建议是向他人寻求帮助。为什么？不是因为你的头脑不够精明，自己做不了决策——而是因为你的判断不可避免会受到情感因素的影响。

谈到这些重要决定时，假装我们对情感不敏感，只会增加我们一头扎向错误道路的可能性。请客观的第三方协助，可以帮助你加大坚持正确计划的可能性。这个第三方可以是朋友、会计师、律师，或者你的岳父，也可以是理财顾问。不过你一定想找一位合适的理财顾问。这是我下一章要谈论的话题。

我想分享的最后一条建议也非常重要：

在相当长的时间内，不要轻举妄动。

现在，你知道了对你最重要的是什么。你制定了完美的预算。你购买了适量的保险。你拥有了世界上足够有效、设计周全的投资组合。但是如果你不坚持，这一切都是白费功夫。

这个道理虽然极其简单，却是长期做出明智的理财决定的最大难题。

你必须一次次自我克制，不轻举妄动。你必须在面对令人出乎意料

的情况时沉得住气。在身边所有人都好像冲昏了头脑，纷纷对你说，“这一次不一样了”的时候，你必须沉得住气。甚至如果你不马上行动，似乎就错过了千载难逢的交易时，你也要沉得住气。

当然，不轻举妄动，这事说起来容易做起来难。为了让你做好抵制不可避免的诱惑的心理准备，我要分享几条让你坚持计划的策略，这样，你就不会因一个糟糕的决定，导致前面那些辛苦的基础性工作全部化为泡影。

第9章 聘请一位“真正的理财顾问”

不久前，一个朋友分享了她的决定。在她与丈夫自行理财许多年之后，他们打算聘请一位专家。这对夫妇都是极其精明的人，有见识，事业成功。你如果看他们的履历，会觉得他们居然需要请别人帮助自己做出稳健的投资决定，这似乎很荒谬。

他们用了很长时间，试了好多次，才找到这样一个人：这位理财顾问采用的办法与我在这本书中概括的内容类似。他们做了一次“发现价值观”的谈话，后来又谈过几次，谈得很投机，于是决定聘请他。找到一位合适的理财师并不容易，我的朋友是第一个承认这一点的人。没过多久，她就体会到了在专家的协助下，她的理财生活发生了怎样的改变。

听从这位专家的告诫，他们准备对投资做一些改变，因为原来的投资组合与他们的目标并不匹配。她理智上明白必须做些改变，但是到了改变的时候，她却惊讶地发现，自己的情绪反应非常大。

我跟她谈话的时候，她正要卖掉股票，建立更为多元化的投资组合。我问她事情进展得怎么样。

“嗯，我知道我们原来的计划和目标不匹配。我知道它不够分散，我们必须把它卖掉。这个决定是我们共同做出的，”她说，“可是我很难过。”

我问她为什么。

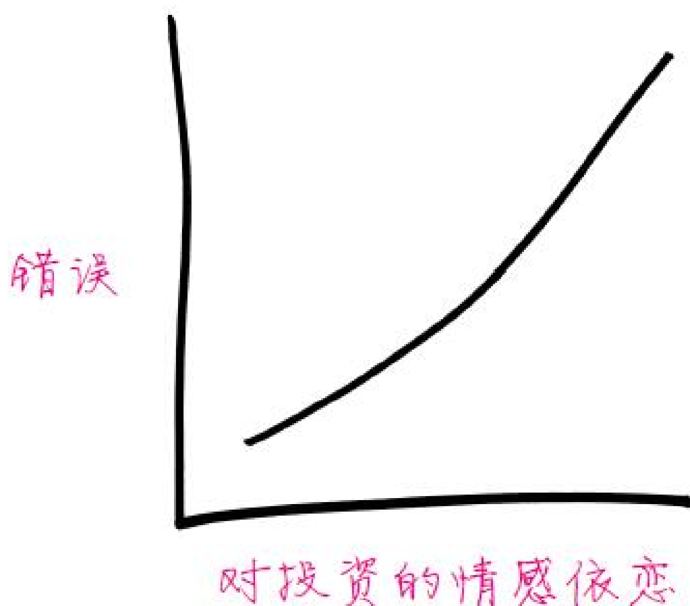
“我有苹果的股票！”她说着笑了，“还有狮门影业（Lions Gate）的股票！狮门影业真厉害，他们买了《权力的游戏》（Game of Thrones）。”

“你看，它们多么可爱，”她指着这些公司的标识说，“我意识到我对待自己的股票就像房间里的毛绒玩具。现在，我的顾问要把它们丢到街上，向它们开枪！”

“就好像我的顾问要把我以前的决定全都抹杀似的，”她说，“然后我意识到自己谈论股票的态度不对，就赶紧打住了。我持有它们，没有把

它们看作一个更大计划的组成部分……而是像拥有毛绒玩具那样，没有太多理由。”

“所以我才需要请别人参与进来。我有点太感情用事了，”她说，然后她承认，她持有的股票不全是业绩良好的公司，“我也持有杰西潘尼（JCPenney）和黑莓公司（BlackBerry）的股票。”



我想把理财规划的过程尽量变得简单。可是，你也许还是发现，你必须在一个或者多个方面寻求帮助，这没关系。必须记住的要点是，你需要帮助，并不是因为别人比你精明，而是因为那个人不是你。

我在这本书中从头到尾写道，很多理财决定都牵涉情感。不管你多么有头脑，你毕竟是个凡人。在做出这些无比重要的决定时，你仍会受到情感困扰；你会发现，为了做出最好的决定，请第三方协助是大有好处的。

关于请第三方协助，我听过的最好解释来自一个朋友，他碰巧也是一位非常成功的投资银行家，如今已经退休。假如有人能够独自理财，那么就是这个人。我问他为什么要请顾问时，他的回答让我吃惊。

“卡尔，”他说，“我可以管理自己的金钱，要是我不受‘我’的因素影响的话。”换句话说，在做出涉及金钱的决定时，这位成功的理财专家与客户一样容易受情绪影响。通过主动寻求客观的第三方的帮助，不管这个第三方是会计师、律师还是顾问，他是你信任的，你就相当于请他照亮了你自己看不到的盲区。

诺贝尔经济学奖获得者、心理学家丹尼尔·卡尼曼（Daniel Kahneman）写过一本产生了巨大影响的著作《思考，快与慢》（Thinking,Fast and Slow）[1]，他在书中雄辩地说明了一个道理：“看到别人出错，比看到我们自己出错要容易得多。”如果你想用更多证据来证明这一点，你碰巧已婚，就去问问你的配偶吧。我猜想他或者她一定知道你犯过哪些错误，反过来也一样——虽然你们双方都对自己的错误视而不见。

有一点怎么强调都不过分：你不是请别人来替你做决定。相反，你是请专家为你的决定提供制约和平衡。虽然你身上的某些部分对独自做出所有的决定胸有成竹，但是经过这本书的讨论，你身上的另外一些部分却发现，它们宁愿不要由你独自做出某些决定。

由真正的理财顾问组成的秘密协会

我认为请一位理财师是非常重要的，但是我也认识到，找到一位好的理财师并不容易。这是因为传统的理财服务业别无所长，没有能力帮助我们发掘出我在这本书中概括的这些步骤和环节。虽然好的理财顾问很难找到，但他们却是存在的。我常常开玩笑说，你想请的那种理财顾问，是我戏称为“由真正的理财顾问组成的秘密协会”的成员。

之所以是“秘密协会”，主要是因为他们忙于自己的事务，没有多少时间做自我宣传。但是为了帮助你找到这些神出鬼没的专家，我会告诉你他们通常是什么样子（换句话说，他们怎么开展业务），有哪些潜在途径可以找到他们，以及你为什么要跟他们合作。

1.真正的理财顾问先诊断后开处方。

假如你去看病，你听到的第一句话不是“你的身体哪里不舒服”，而是“今天我看过的病人都得了感冒。我给你开一张给××开的处方吧”，会怎么样？医生不问你为什么来看病，也不询问你的症状；医生只是递

给你一张处方，就走出房间，消失不见了，你都来不及向他解释，你是来打脱敏针的。

同样的情形也经常发生在你和理财专家会面的时候。只经过草草的诊断，你就拿到一张处方，这个诊断与你的具体情况几乎毫无关系。

不久前我也遇到过这样的事情。我和妻子约好与一位房地产律师会面。见面以后，律师没过几分钟就向我们提出两种方案。两种方案都让我们糊里糊涂。他使用的语言我们听不懂。双方谈不下去了，我妻子的愤怒达到了顶点。她说：“我们来这里，不是为了做决定。我们来到这里，是因为我们不知道该怎么做。你的工作是问我们很多问题，对我们的情况有足够的了解，然后告诉我们该怎么做。”不用说，我们再也没有回去找他。

所以，你和潜在的理财顾问面谈时，要始终把这一点记在心里。你要找的理财顾问应该具有哪些特点？这个问题的答案也许不会让你诧异：我相信，你们初次会面时，应该很像本书开头那几章的情形。理财顾问应该提出很多问题，深入了解金钱对你来说为什么重要。

2.真正的理财顾问对利益冲突持开放态度。

我们都知道顾问和推销员的区别。我们绝对不能指望丰田汽车的推销员把我们介绍给本田的经销商，即使本田车更适合我们的家庭使用。我们知道，我们一走进他们的经销店，他们就想卖给我们一辆丰田车，而我们也准备精挑细选，维护自己的利益。

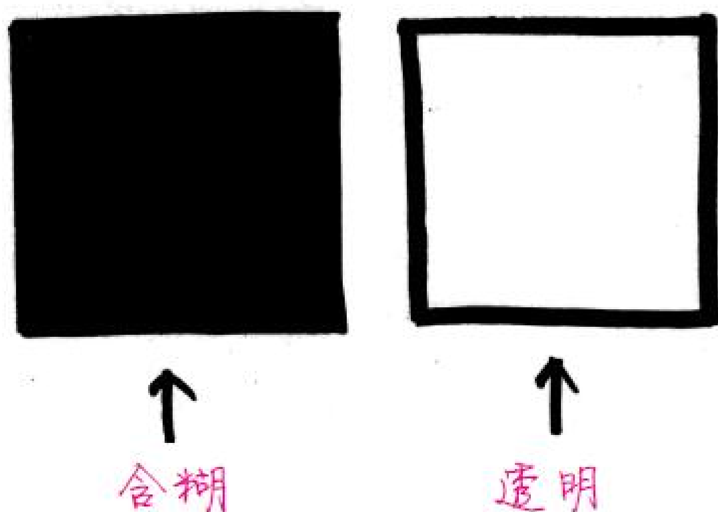
可是，如果推销员自称是顾问，事情就不那么容易分辨了。我不知道有没有别的行业比理财服务业更容易浑水摸鱼。在传统的理财服务业，每个人都自称顾问，于是你就以为，他们给你的建议符合你的最大利益。有时候这倒也是实情。

但另外一些时候就不好说了。我们都听过不少理财顾问的故事，他们显然把自己和本公司的利益排在客户前面。关于这个问题该怎么解决，业内有过一场辩论，不过请你不要屏息静气准备倾听有关内幕。相反，忘掉他们管自己叫什么，他们为谁工作，你只要问问自己，你的理财顾问或者你考虑聘请的专家，有没有把你的利益放在他自己的利益之前。

如果你有疑问，你们就要做一次开诚布公的谈话。问问他利益冲突在哪里。记住，这个办法并不能保证让你找到一位值得信任的理财顾问；但是有过这种谈话以后，你就能够更好地、认真地评价你们双方关系的性质，并相应地采取行动。

3.真正的理财顾问关于收费和酬劳是透明的。

要想明确利益冲突所在，有个非常具体的办法是跟着钱走。你要搞清楚理财顾问怎么获取报酬。记住，彻底消除利益冲突是不可能的，因为双方交换的是金钱。但是，如果在谈到这些利益冲突时，对方的态度是透明和开放的，那么，你就知道自己走在正确的道路上，即将找到一位真正的理财顾问。



我建议你向对方提出两个具体问题："我该付给你多少钱？"和"你怎么得到酬劳？"这两个问题听起来相似，却是两个不同的问题。这是因为许多理财顾问的酬劳可能还包括达成销售目标的奖金，出差培训的机会，或者向你推销某些产品的直接酬金。所以，询问对方如何获得酬劳，可以帮助你分辨可能的利益冲突。

你不该害怕提出的还有一个更加具体的问题："你向我推荐产品，你会不会按业绩取得酬劳（或者别的东西）？"还要试着提出这个问题："在我们的关系中，你除了从我这里取得酬劳，还从别的地方取得酬

劳吗？”

揭开可能的利益冲突并不一定意味着这其中有猫腻，只不过了解内情是很重要的。

有些理财专业人士只从你（也就是客户）那里获得报酬。换句话说，他取得报酬的方式与其他产品的销售人员没什么不同。正如理财顾问乔希·布朗（Josh Brown）在《华尔街日报》撰文指出，这种模式不完美，但它反映了理财行业的进步：

利益冲突总是存在的，这个世界不完美，但我们可以强调，理财服务业已经取得了长足的进步。它正在从经纪转向咨询，这个潮流冲走了主要的潜在利益冲突，只是有些小瑕疵仍然存在。没关系，只要我们在朝着对所有人有利的方向迈进即可。

提出这些问题以后，你会发现，当你清楚地知道，你要为这次服务支付一个明确的、规定好的价格时，你对双方的关系就非常有信心。对方也许每月或者每季度给你寄一次账单，而你也知道自己什么时候该掏钱，掏多少钱。

4.真正的理财顾问阻止你犯大错误。

在一定程度上，寻找真正的理财顾问的关键归结为一个问题：“我能信任这个人吗，在我此后20年的人生中，他将对我有足够的了解，我可以放心地让他帮助我理性理财？”是的，你应该核实一下他是不是正式的注册理财师，在网上搜索一下他的监管记录。我这里说的不是盲目信任——盲目信任，会让人把你的钱偷走。我说的是找到一个合适的人，他愿意足够深入地了解你的目标和价值观，帮助你坚持计划。

记住，理财顾问是阻止你犯下高买低卖的大错误的唯一的人，你请他帮你做你自己做不到的事情：做出投资组合的决定时，不受情绪影响。如果他做不到，为什么要付钱给他？

---

[1]《思考，快与慢》中文版已于2012年7月由中信出版社出版。——编者注

第10章 在相当长的时间内不要轻举妄动

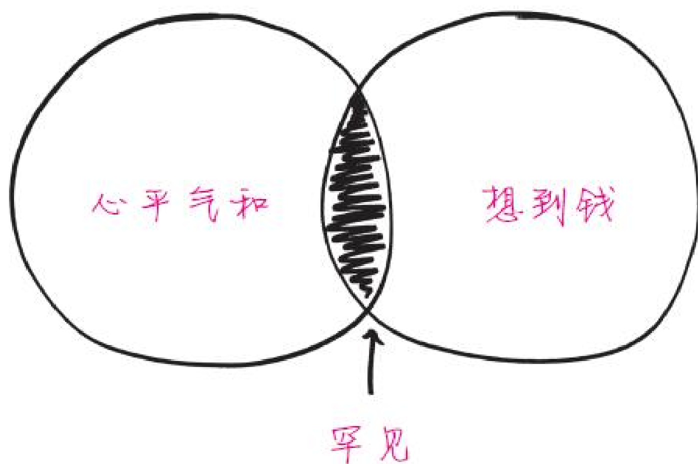
自我20年前入行以来，很多事情发生了改变，但是有一点始终不变：理财成功更多地在于行为，而非技巧。

心理学家丹尼尔·卡尼曼因其在行为经济学领域的开创性贡献而获得了诺贝尔经济学奖。他在重磅力作《思考，快与慢》中指出，在一定程度上，我们都承受着认知偏见造成的痛苦，认知偏见让人几乎不可能做出好的决策。偏见常常导致我们在考虑问题时走捷径，阻碍我们努力在逻辑与情感之间达成平衡。

在与《傻瓜投资指南》（The Motley Fool）的摩根·豪泽尔（Morgan Housel）访谈时，卡尼曼解释说，有些人能够克服偏见，但其他人却没那么幸运。豪泽尔问，偏见是与生俱来的吗？卡尼曼回答说："我所关注的偏见，我想，其实表现了我们理解这个世界的固有方法的某些特点。所以，在某种意义上，是的，我们生来就带有偏见。"

换句话说，除非你像中了彩票那样走运，拥有超级棒的遗传基因，否则，偏见不可避免会削弱你的能力，使你无法做出明智的理财决定。当然，你可能已经明白了这一点。谈到投资，就连最精明的人也做过傻事。虽然现在听来，你觉得完全没有道理，但是我可以肯定地告诉你：下次市场衰退时，多数人会卖出；下次市场高涨，多数人会买入。

这是否意味着我们已经不可救药？



我不这么认为。是的，没错，认知偏见是我们基因的组成部分。是的，没错，如果我们继续一贯的做法，那么我们很可能会得到类似的结果。但是，如果我们采取行动阻止大脑区域操纵我们做出不当行为，结果会怎样？

事实是，我们能够改变不当行为。我们可以建立一些系统和技巧，给大脑增加难度，使之难以脱离正确行为的轨道；围绕这个前提，人们正在发起一场如火如荼的生活管理术运动。我最爱讲的管理术的例子是我女儿的办法。为了记住出门要穿鞋，她把鞋子摆放在门口，与她要用到的别的东西放在一起，这样，她只要开门出去，就不可能注意不到鞋子。

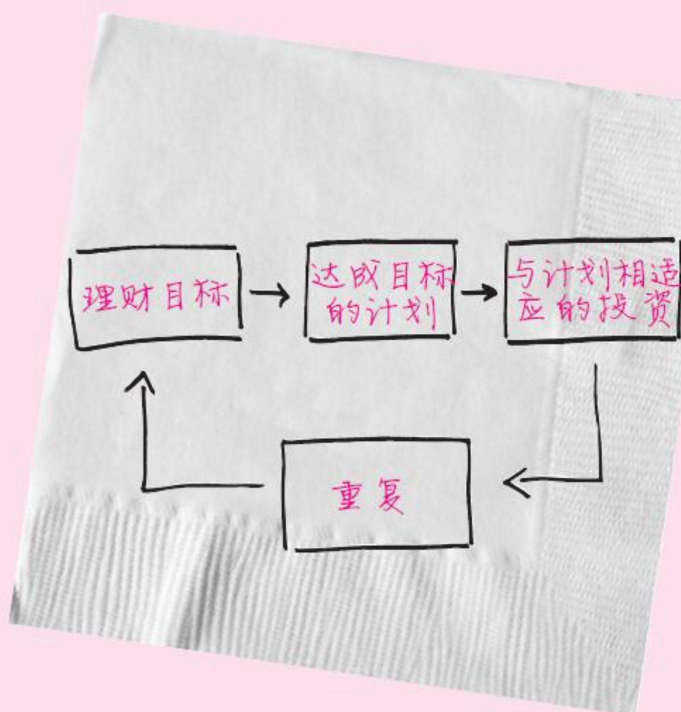
制订理财计划的最后一步是设立防护栏，让你很难做出不当行为。在比喻的意义上，你可以把这个防护栏看作“门口的鞋”，它阻止你贸然跑出去，踩到股票市场的灼热炭火上。在设置了防护栏以后，你就给自己确立了某种路径——是的，这条路足够宽，有回旋余地；在它的帮助下，你绝不会太远地偏离对你最重要的东西。

1.制订计划——把它坚持下去。

现在，制订理财计划的理由应该已经很清楚了。围绕你独特的目标和价值观确定投资策略，在投资政策声明（IPS，回到191页复习一下）

中记下理财计划背后的道理，这也许是避免走上偏路的最好办法。为什么？因为你要经受各种各样的考验——市场表现可怕时你会恐惧，市场表现良好时你会贪婪，还有大把花钱、下不为例的诱惑等。

在你受到诱惑想做疯狂的事情时，计划可以充当一道安全阀。投资政策声明会提醒你，你头脑冷静时说的话是至关重要的。这个简单的举动往往足以让你合上财务报表，继续去花园里忙碌。



2.使用自动服务，把好的行为固定下来。

我在这本书的前面部分写到了使用自动服务，这里值得再说一遍，因为这是帮助我们坚持计划的一个最好办法。不要强迫自己一次次做决定，把它们设定为自动模式，这样，你的决心就能变成好的行为。

你可以对储蓄和401（k）计划的配置使用自动服务，确保它们自动进行再平衡；我还建议使用自动服务处理某些固定还款，比如抵押贷款

或者汽车贷款。在此类情况下，你已经在预算当中体现了这些支出。它们是每月固定的已知成本。使用自动服务处理这些事务，你就可以给自己节省时间和精力。

关键是：把这些决定设定为自动执行以后，自我欺骗的诱惑就变小了。

3.牢记教训。

如果说我们过去的理财错误有什么好处的话，那就是它们给我们留下一道痕迹。你过去的行为留下了记录，有好的行为，也有不好的行为。1999年，你是不是认为网络泡沫绝不会破灭？要实话实说，不要撒谎；去看看你当时有没有用奖金购买Pets.com科技公司的股票吧。2002年经济衰退时，你吓得退出了市场吗？2007年，你有没有动过心思，想要进入美国房地产市场？当然，也许最痛心的是这件事：2009年，你是否感到恐慌，卖掉了自己的股票？现在我们可以回过头去，看看自己的哪些决策是错误的。我们不能改变已经做过的事情，但我们可以记下自己的行为模式。我们可以牢记自己当时的感受，牢记当时是出于害怕还是贪婪，导致我们做出错误的决定。我们也许不能改变下次市场出现类似表现时自己的感觉，但我们可以牢牢记住，出于恐惧或者贪婪的行为，曾经给我们带来了什么。

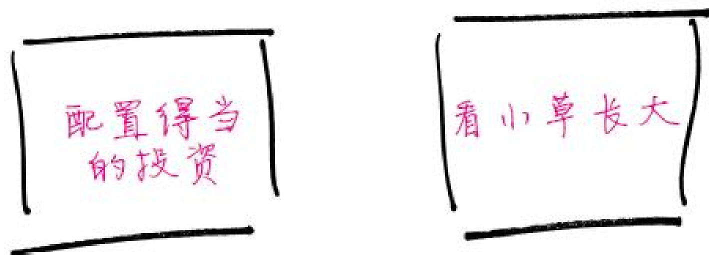
4.别管它。

种下一棵树，然后每个月跑去看一次，把它挖起来，看它的根长了多少，你有没有做过这样的事？嗯——有些人沉不住气，也许很想把树挖出来看看；不过我们都知道，必须让树自然地生长，不要去干扰它。同样的道理也适用于投资计划。只要设计得当，投资应该就像种下一棵大橡树。等待树木生长是无聊的，不过正如沃伦·巴菲特所说，今天人们在橡树下乘凉，是因为几十年前，别人做了种植和照看树木的乏味工作。

换句话说，短时间内也许乏味无趣，但是长远来看，这是一件令人振奋的事情。你想把种植橡树的工作变得更加“令人振奋”吗？那会是什么样？

我们懒惰一点儿，反而可以获得回报，投资是少见的此类好事之一。只要你配置得当，那么，你做得越少，结果越好。巴菲特说：“我们

标志性的投资过程是近于懒散的良性渎职。”多么让人佩服！我们一辈子都在寻找这样的好事！



因不作为而得到回报：想一想这意味着什么！现在，你可以把追求新鲜刺激的欲望转移到别处，比如，陪伴孩子、与配偶出行、培养新的兴趣爱好等等。

以前你每次打开财务报表，都要耗费不少时间，现在你清闲了，你打算做些什么呢？

每当我对人们说，我发现理财规划令人兴奋，我想表达的就是这个意思。我希望你渐渐明白，制订理财计划好处多多——我希望我已经说服你相信，理财计划不仅仅是为了充实退休账户，也绝不是为了找到完美的投资。

它是为了让你有时间去做那些真正重要的事情。

致谢

过去20多年，我与许多真正的理财顾问共过事，这本书是集体智慧的体现，所以，如果我不对至少其中一些人表示谢意，我就是不负责任。

我要特别感谢马特·霍尔、里克·黑尔和黑尔投资集团（Hill Investment Group），任职于赫贝因财富管理公司（Herbein Wealth Management）的比尔·摩根，任职于诺瓦财富管理公司（Nova Wealth Management）的杰弗里·科恩（Jeffrey Cohen），任职于杰克逊·桑顿资产管理公司（Jackson Thornton Asset Management）的全体同人，任职于布兰德·加维财富顾问公司（Bland Garvey Wealth Advisors）的约翰·加维，以及BAM联盟的全体成员。你们每天都提醒我，做一名真正的理财顾问意味着什么。

白金汉财富咨询公司（Buckingham）和BAM联盟的同行们的意见和建议，对这本书的成型起到了积极的推动作用。我要感谢亚当·比伦鲍姆、阿尔·希尔斯、戴维·莱文、拉里·斯维德罗、蒂姆·莫勒、贾里德·凯泽、丹·索林、梅雷迪思·博格斯、阿伦·维克和玛尼沙·萨克尔，谢谢你们提供了让这本书做得更好的初步的意见和建议。

我对克里斯蒂·弗莱彻及其团队和企鹅出版集团旗下Portfolio公司参与这本书的每个人深表谢意。

萨拉·拉蒙的工作极其重要。她拿着5万字的一堆文稿，帮助我把它变成了一本书。她是一位编辑高手，她告诉我哪些内容要补充，更重要的是，哪些内容要删除。

我的“行为差距”（Behavior Gap）团队表现非凡。特别要感谢布里特·雷布尔德近10年来的工作，感谢卡拉·琼斯在最后时刻参与进来，管理我的职业生涯。

最后，我要对我的家人致以诚挚的谢意，尤其是我的妻子科里，感谢她的情感支持和在一切事情上的明智见地！当然，还有我的孩子们：鲁比、萨姆、格蕾丝和林赛，你们的爱和支持是我不懈努力的动力！

99%的人一看就会的理财书

[美] 卡尔·理查兹
梁卿 译

电子书编辑：张畅
版权经理：王文嘉

出 品：中信联合云科技有限公司 www.yuntrust.cn
版 本：电子书
版 次：2016年8月第1版
字 数：103千字

纸书书号：978-7-5086-6384-5
出版发行：中信出版集团股份有限公司 CITIC Publishing Group

版权所有 · 侵权必究
投稿邮箱：tougao@citicpub.com